

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

- 2 стр. → **Новый парламент:** кого дадут за одного битого?
- 3 стр. → **Специнвестфонды** должны получить шанс на реабилитацию.
- 4 стр. → **Очередной передел** власти в РБ завершился.
- 5 стр. → **Евробанк** ждет белорусские бизнес-проекты.
- 6 стр. → **Уроки** первого чекового аукциона не забыты.
- 11 стр. → **Следует ли** платить подоходный налог по операциям с ЦБ?
- 12 стр. → **Приватизация** "говорит" на всех языках, кроме белорусского.
- 13 стр. → **Если в одну трубу** втекает...
- 14 стр. → **И** масло бывает немасляное.
- 18 стр. → **К** вопросу о социальном страховании предпринимателей.
- 19 стр. → **Дайте** риэлтеру лицензию — и он не уйдет в "тень".
- 20 стр. → **Наш традиционный** партнер — Польша.
- 22 стр. → **Международные** поезда из Минска — новое расписание.
- 24 стр. → **Как** эффективно провести деловое обсуждение.

ВС: они ушли, чтобы дать Ему волю...

Нет повести печальнее на свете

СНГ

Ничего не забыли, ничему не научились

Разгар предвыборной лихорадки в Беларуси совпал с десятилетием годовщины самого важного события в истории страны конца XX века. К перестройке, ее идеологам и практикам относятся по-разному, но никто не может оспорить справедливость утверждения: перестройка стала и судьбоносной, и эпохальной.

Накануне

Несмотря на железный занавес и прочие "прелести" тоталитаризма, СССР играл активную роль в мировой политике и занимал свою нишу на мировом рынке. За десять лет — с 1974-го по 1984-й — страна получила от экспорта нефти 176 млрд. USD, не считая доходов от распродажи газа, леса и других ресурсов. Валюта позволяла шиповать дыры в экономике, оказывать помощь "братьям по оружию" и материально подпитывать социалистические иллюзии в народе.

На самом же деле режим Горбачева достался экономика, омертвившая капиталы на триллионы рублей, и почти 20-миллиардный валютный долг, для обслуживания которого приходилось платить большие проценты. Показатели, применявшиеся в то время для оценки состояния экономики (ее эффективности), позволяли совершать permanentные статистические чудеса и фиксировать стабильный рост объемов производства и производительности труда. Происходило это за счет расширения повторного счета сырья (материалов), полуфабрикатов, а часто и готовой про-

дукции; повышения материалоёмкости изделий и искусственного их удорожания; "вымывания" дешевого ассортимента за счет расширения дорогого и повышения цен за счет присвоения нового названия изделию, подвергнутому косметическим инновациям; широкого распространения приписок.

На Костромском заводе деревообрабатывающих станков приписки составляли почти третью часть плана предприятия, госкомитет "Сельхозтехника" приписал себе... Свицкий моторемзавод, который существовал на бумаге и производил только отчетность о производственной деятельности, которая включала в себя и такую графу, как "оплата труда".

Естественно, что эти махинации вскрывались органами госпартиконтроля, но игры в экономические показатели позволяли завышать объемы производства вполне легальным путем. Минский завод тракторных запасных частей под видом специализации был в 70-е годы переименован в завод шестерен. Под этим предлогом из его номенклатуры исключили колечатый вал, поставленный прежде тракторному за-

воду в Волгограде. Но штамповать эти валы по-прежнему мог только кузнечный цех МЗШ, который отправлял их на механическую обработку на Урал, и лишь после этого изделие попадало по старому адресу, на Волгу.

Зачем такие сложные "традиционные хозяйственные связи"? Все очень просто: стоимость одних и тех же деталей, несколько раз побывавших в разных руках, включалась в объем реализации на всех смежных заводах. Таким образом достигался замечательный рост объемов производства и производительности труда на предприятиях всего единого народнохозяйственного комплекса.

Ежегодно, например, между заводами Минчермета СССР путешествовало около 15 млн. тонн различных заготовок, 3 млн. тонн стальных слитков и почти 6 млн. тонн чугуна, для чего задействовало 400 тыс. железнодорожных вагонов, или 8 тыс. тягловесных составов. В итоге при колоссальном росте транспортных расходов и объемов производства в рублях реальные объемы производства неуклонно падали.

Общее состояние тогдашней экономики достаточно полно описывается понятием "дурной бесконечности", где нарастающее денежное потоко происходило на фоне неуклонного обмеления потока реальных произведенных благ.

(Окончание на 2-й странице).

РФ и РБ сидели на трубе

Изложение на тему пресс-конференции исполнительного секретаря СНГ И. Коротченко

Единство государств — членов Содружества Независимых Государств не стало более тесным с момента создания этого органа, считает главный функционер СНГ.

Большинство участников не желает в рамках СНГ брать друг перед другом никаких существенных обязательств, довольствуясь чисто техническими полномочиями Исполнительного секретариата.

Установлению более тесных отношений препятствуют многообразие и пестрота интересов членов Содружества Независимых Государств, которые определяются экономической, политической и этнической ситуацией внутри каждой страны. Лидеры азиатских государств консервируют существующую в СНГ ситуацию, и максимум на что они согласны, — это "получить" прогресс в области многосторонних экономических отношений. Украина не желает и этого минимума, ориентируясь прежде всего на двусторонние отношения, и поэтому уклоняется от подписания любых более-менее серьезных документов. Улучшения в этом плане в ближайшем будущем ожидать трудно. (Окончание на 2-й странице).

Индексы потребительских цен на 11.04.95 г.				
Наименование товара	Индекс за март	Индекс за февраль	Индекс за период с 14.03 по 21.03	с 4.04 по 11.04
Индекс потребительских цен всего	120,0	133,7	103,2	103,5
В том числе:				
продовольственные товары	118,9	135,1	102,0	104,6
непродовольственные товары	121,1	129,9	105,2	102,9
услуги	124,7	130,3	102,1	101,3

По всем основным группам товаров в марте наблюдалось некоторое снижение темпов инфляции. Меньше всего подорожало продовольствие (за март — на 18,9% против 33,7% в феврале). Это объясняется, вероятно, тем, что в предыдущие месяцы темпы удорожания были наибольшими и цены достигли своего предела: более дорогие продукты люди покупать просто не в состоянии.

Экспорт

В Беларуси боятся продешевить на товарах, которые не покупают.

В РБ установлены пределы снижения цен на большую группу экспортируемых товаров. По официальным разъяснениям такой шаг продиктован участвующими случаями продажи белорусских товаров на мировом рынке по демпинговым ценам. В перечне товаров, на которые вводятся ценовые ограничения, около 50 наименований.

Независимые эксперты считают предпринятую правительство акцию бессмысленной. В основной своей массе белорусская продукция давно неконкурентоспособна на внешнем рынке, и покупать ее не желают даже по ценам ниже нижнего предела.

ФИНАНСОВАЯ ГРУППА **fico**

профессиональный участник рынка ценных бумаг (лицензия N 30260-1245-7)

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ + КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

ДОХОД, благоприятные налоги

Государство гарантирует... **ФИКО** обеспечивает:

- покупку ГКО на первичном аукционе для нерезидентов и резидентов;
- операции с ГКО на вторичном рынке для юридических и физических лиц;
- продажу ГКО с обратным выкупом (операции репо);

тел. (0172) 23 68 79
23 68 68

Минск, пр. МАСШЕРОВА, 7,10 этаж

НАШИ ДЕНЬГИ РАБОТАЮТ! А ВАШИ!



Финансовый директор фирмы

"Наша фирма только начинала завоевывать внешний рынок. При этом обратившись за помощью в эту компанию мы решили целый комплекс проблем, связанных со взаиморасчетами со странами СНГ и Балтии, от себя же хочу добавить, что больше всего люблю, когда люди держат свое слово!"

КРЕДИТ ДОВЕРИЯ!

Консультации по продаже, покупке и конвертации безналичных валют стран СНГ и Балтии (0172) 35-81-81, 35-83-93

Консультации по операциям со свободной конвертируемой валютой (0172) 36-52-42, 36-53-43

Консультации по размещению денежных средств (0172) 27-77-30, 27-74-27

Операции с ценными бумагами (0172) 23-44-46

ДОМИНАТОР
ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ

Ничего не забыли...

(Окончание. Начало на 1-й странице). Предприятия, сами заинтересованные в нарушении равновесия, пытались стабилизировать ситуацию, создавая складские запасы, что также вело к омертвлению капитала.

Ждали перемен

Впрочем, все это было известно задолго до начала перестройки. Госсекретарь США З. Бжезинский прямо говорил о завершении "эры коммунизма". Диссидент Амальрик давно отрицательно ответил на вопрос: доживет ли Советский Союз до 1984 года. Еще летом 1979 г. состоялось всесоюзное совещание экономистов-теоретиков и хозяйственников, рекомендовавшее применять в качестве оценочного показателя нормативной чистой продукции.

В Политбюро ЦК КПСС завершили естественное-физиологические кадровые разборы, в результате которых верховная власть в стране перешла в руки одного из самых динамичных партфункционеров, олицетворявшего саму идею перемен.

В стране перманентных революций смутное желание большинства было соответствующим образом "упаковано": апрельский (1985 г.) Пленум ЦК устами первого коммуниста страны заявил о необходимости революционного ускорения в развитии общества на основе всемерной интенсификации производства. У новой концепции практически не было противников. Даже такой "видный теоретик", как первый секретарь ЦК КПБ Н. Слюньков писал статьи на тему перестройки и руководства экономикой. Естественно, партийного!

Идеологические трудности

Перестройка, таким образом, началась по инициативе партии и под ее руководством. Идеальным багажом послужили воспоминания М. Горбачева о "демократическом социализме", модель которого хотели применить его бывшие одноклассники по МГУ в Чехословакии 1968 года, и ленинская новая экономическая политика.

Что касается последней, то ее практическое применение отягощалось признанием необходимости реанимации смешанной экономики с обязательными для нее рыночными (неплановыми!) отношениями, частью (капиталистической) собственностью на средства производства и (как следствие) эксплуатацией наемного труда. Помимо того, что прямое замещение НЭПа лишило бы перестройку идейной самостоятельности, оно и выглядело бы как прямая реставрация капитализма.

Этого не моглопустить ни один партийный идеолог, в том числе и сам М. Горбачев, который даже после освобождения из "форосского плена" заявлял о своей твердой приверженности социалистическому выбору.

В конечном итоге, идеологический консерватизм сыграл скверную путку с инициаторами перестройки: их ряды стали терять первоначальную монолитность, а к весне 1990 года, когда премьер Н. Рыжков на Съезде народных депутатов СССР заявил о предстоящем переходе к рынку при сохранении социалистических высот, общество охватила паника.

Потребительское поведение населения, подготовленное к этому сначала водочными очередями, а затем введением нормированного (карточного) распределения элементарно необходимых товаров, представляло собой стремительное бегство от денег. Рубль как национальная валюта потерял затем сокрушительное поразение.

Денежное пространство, которое объединяет страну гораздо больше единых вооруженных сил, было разрушено. Всякий заработанный населением рубль государство могло обеспечить товарами лишь на восемь копеек, к прямому товарообмену перешли предприятия. Объемы операций, по требованию органов статистики, еще подчитывались в рублях, но на деле торжествовал бартер, уже почти официально обесцениваемый в валюте.

Переход на конвертируемую валюту в торговле со странами бывшего СЭВ отразил взаимное истерение сторон по установлению справедливости, но полностью парализовал реальный товарообмен. При этом оказалось, что СССР, снабжавший страны "народной демократии" по бросовым ценам энергоносителями, остался крупнейшим должником, поскольку покупал постсоветской европейский ширпотреб почти по мировым ценам.

Примеру стран соцлагеря последовали республики Балтии. Первоначально через идею регионального хозрасчета, а затем, после признания специальной комиссией Съезда народных депутатов СССР факта подписания секретного протокола к пакту Молотова — Риббентропа, потребовал восстановления существовавшего до 1940 г. суверенитета.

В Москве еще считали, что вчерашних друзей из Европы и "нарушителей конвенции" из Прибалтики образуют нефтяная зависимость от метрополии, однако речь уже шла о принципиальных вопросах, исключающих всякий компромисс.

Советский супромат

М. Горбачев и другие лидеры перестройки всеми силами старались восстановить пошатнувшееся единство, утверждая, что у преобразований нет политических противников. Тем не менее для нейтрализации коммунистических "ястребов", к которым принадлежали Н. Андреева, "кадровик" Политбюро Е. Гигачев и такие одиозные нардепы, как В. Алексин и А. Петрушенко, потребовалась официальная инсинуация гласности. Позиции твердых коммунистов можно было разрушить, только развешав их духовно-

го лидера — И. Сталина.

Но это был не очень сильный ход. "Сдавая" Сталина, Горбачев не только не усилил качество, но окончательно отдал инициативу и впоследствии действовал в условиях жестокого цейтнота. На его поле еще оставалась фигура харизматического лидера, В. Ленина, но идеологически убедительным вождем мирового пролетариата мог быть только на фоне "лучшего друга физкультурников". Иначе — кто, виноват?

Общечеловеческие ценности, которыми "перестройщики" пытались ликвидировать пробелы, образовавшиеся от утери традиционных для коммунистического общества символов, как классовая борьба и диктатура пролетариата, не воспринимались прозревшими партийцами. Население, пенелогию которого воспитывали в нескончаемых очередях, в лучшем случае оставалось безразличным к разборкам между гезеком и партией, в худшем — напуганное применением армии против собственного народа, выражало скорое поддержку "сильной руке", чем заговаривающемуся президенту.

Социальная база

В отличие от других, более счастливых реформаторов, Горбачев не побеспокоился насчет того, чтобы подвести под свои преобразования социальную базу. Это могли быть кооператоры, которые обещали вырасти в цивилизованных, не сданных лидером перестройки коммунистическом лобби, или крестьяне, потерявшие Горбачев пару лет из отведенных ему историй на недружеское преобразование деревни. В конечном итоге, его могли бы поддержать и генералы ВПК, будь его внешняя политика более жесткой и предсказуемой.

Однако к середине 1991 года перманентные поиски лидером перестройки компромиссов по принципиальным вопросам окончательно увели от него потенциальных союзников и лишили авторитета в стане врагов. От решения судьбы страны он был отстранен, хотя достаточно цивилизованно. И может быть, это главное достижение перестройки?

Сегодня на национальных кухнях бывшей советской "коммуналки" иные времена и иные лидеры. Но многих из них можно считать учениками Горбачева. Это справедливо и по причине их идеологической неразборчивости, неясности экономической и внешнеполитической линии, тех социальных задач, которые они осмеливаются ставить перед постперестроечным обществом.

Константин СКУРАТОВИЧ,
обозреватель "БР",
кандидат философских наук.



Полной покорностью воле Президента завершил, судя по всему, свою сознательную деятельность Верховный Совет Беларуси, которому хватило запала, чтобы принять Конституцию, но не хватило воли, чтобы обеспечить ее соблюдение.

Того, что произошло, когда нормальное в практике парламентаризма политическое противостояние ветвей власти выродилось в трагифарс, следовало ожидать. Ведь замшелый партийно-кадровый менталитет, равно как и мажоритарное пристрастие к начальственному кулаку и его же дешевому прикипу, свойственные большинству участников последних актов парламентского действа, которое, к стыду белорусов, транслировалось на весь мир и немало развлекло почтенную телепублику.

Троянский конем, в чреве которого таился роковой конфуз, оказался-таки вопрос о референдуме.

Президентское предложение о назначении сроков референдума и вынесении на него четырех вопросов (о государственном языке, символике, об экономической интеграции с Россией и о праве Президента на роспуск парламента) "читалось" довольно однозначно: политическое объединение с Россией при условии положительного ответа населения становится в светлом будущем лишь делом техники.

Учитывая неприязнь парламентского большинства к белорусскому языку и некоммунистической символике, депутаты оппозиции не сомневались, что референдум будет назначен. Голодовка, объявленная при этом двенадцатью депутатами из фракции БНФ 11 апреля, была скорее мерой отчаяния, на успех которой ее участники не надеялись: накануне на митинг против референдума пришли лишь около 800 человек.

Парламентское большинство, между тем, продемонстрировало те свои качества, которые позволяли наблюдателям сравнивать его то с болотом, то с амболой: под психологическим нажимом малочисленной оппозиции нардепы неожиданно практически дезавуировали принятое ими же в поспешном решении о назначении даты референдума, "прокатив" три из четырех вопросов и поддержав лишь вопрос об экономической интеграции с Россией.

Такого благоприятного поворота событий стратеги оппозиции никак не ожидали. Добившись желаемого в первые же минуты заседания, "фронтонцы" остались голодать, даже не успев сформулировать основную причину голодовки.

Угрожая роспуском парламента и приостановкой избирательной кампании, Президент покинул зал.

Дальнейшая голодовка, таким образом, не имела смысла, но и прекращать ее, по мнению оппозиции, было бы нелогично. И потому депутаты на ночь остались голодать в Овальном зале. Президент ВС обеспечил формальные условия проведения голодовки: минеральную воду, врача, телефонную связь. Мечеслав Гриб обратился в МВД и КГБ с просьбой о гарантировании безопасности для депутатов.

Остались все, как шло, — через пару дней ситуация исчерпалась бы сама собой. Однако исполнительная власть показала, что очки она может набирать в любой ситуации и любыми средствами...

Идея с бомбой в парламенте по маршалу может тя-

Высший класс!

ПРОТИВОСТОЯНИЕ ДВУХ ВЕТВЕЙ ВЛАСТИ В БЕЛАРУСИ ЗАКОНЧИЛОСЬ БАНКЕТОМ

не только не потребовали уточнения ряда деталей, весьма путаных объяснений событий "заминированной ночи", но и вообще не пожелали принять по этому случаю каких-либо решений. Затем по просьбе Президента сломали повестку дня — 177 голосами вновь назначили референдум, а наутро и ратифицировали соглашения с Россией, кроме соглашения о военных объектах. Упоминания о побитых сопровождались в парламенте выкриками "мало дали!" и "правильно!"

Историческое заседание исторической сессии логически завершилось историческим опять же решением о признании государственным праздником 7 ноября, дня октябрьского переворота в России. За "самый светлый праздник трудящихся" высказались 160 нардепов.

После возродившего классовую справедливость решения сессия была закрыта. Некоторые нардепы посчитали затем возможным посетить банкет, устроенный для них Президентом.

По оценке многих наблюдателей, неадекватное, мягко говоря, поведение парламента было вызвано обычным страхом депутатов. Не оказался исключением и спикер Мечеслав Гриб, в последние месяцы все больше заявлявший о себе как о самостоятельном политике. Он на глазах сник, почуяв свою уязвимость перед неконролируемой силой и панические настроения коллег, около сотни которых в последнее время подали заявления в "вертикаль".

Интересна оценка случившегося одним из высокопоставленных сотрудников белорусского МИДа. По его мнению, в стратегическом проигрыше оказался, в первую очередь, Президент: только-только улучшили имидж республики и ее лидера в мире, а тут эта оппозиция все испортила, опять начиная сначала.

Кто же выиграл, а кто проиграл в этой ситуации в стратегическом плане? Главным противником Президента — оппозиция — заставила говорить о себе весь мир накануне выборов. На фоне стремительно ухудшающегося положения в экономике факт насилия над депутатами будет все больше играть против Президента. Парламентское большинство, оплатившее собственным позорным разгоном будущие посты, вполне возможно, их и не дожидается.

Очевидно, что с закрытием сессии и стартом избирательной кампании закончился очередной этап новейшей истории Беларуси. И сегодня, перед наступлением нового этапа, который потребует радикальных реформ и обновленных процессов в обществе, мы наблюдаем вполне логичную консолидацию Президента и парламентского большинства, выходящей из одной партноменклатурной шинели. Оттягивать преобразования, этим удерживать электорат, а значит, и власть — стало сегодня для них главной целью.

Пока еще трудно судить, каким окажется новый парламент. Но то, что многие негативные качества старого ВС не будут ему присущи, это факт. Слишком уж одиозная репутация у нардепов нынешних.

Татьяна КАЛИНОВСКАЯ.

РФ и РБ сидели...

(Окончание. Начало на 1-й странице). Вот и Межгосударственный экономический комитет, наделенный зачатками контрольных функций, пока не оправдывает связывавшихся с ним ожиданий.

В концентрированном виде о тенденциях развития свидетельствует следующий пример: вопросы валютного союза, высшей формы интеграции занимают последнее место в плане работы Исполнительного секретариата СНГ.

Наилучшим выходом, по мнению И. Коротченко, из сложившейся ситуации явился бы создание славянского ядра в Содружестве с привлечением Казахстана. Однако из-за позиции Украины такое развитие событий представляется маловероятным. Пока будет происходить сближение Беларуси и России, а затем с ними обмени и Казахстана, который сам во многом иницирует интеграционные процессы.

Чтобы сделать СНГ хотя бы минимально дееспособным, следовало бы завести порядок, когда вслед за многосторонним соглашением в каждом государстве Содружества принимался бы нормативный акт (указ президента или решение законодательного органа), определяющий пути реализации согласован-

ного решения с последующим контролем за его выполнением.

Из многочисленных документов, принятых главами государств — членами СНГ, более-менее функционировал договор о системе коллективной безопасности. Беларусь хотя и не ратифицировала его, однако полностью участвует во всех рабочих органах, предусмотренных соглашением.

Существенным шагом для укрепления единства государств, отмечалось на пресс-конференции, было бы одобрение концепции и договора об охране внешних границ Содружества, который пока находится в стадии подготовки. Это особенно актуально в свете происходящего на таджикско-афганской границе. События там можно рассматривать как агрессию мусульманских фундаменталистов против всего СНГ.

Если оценить материальный вклад государств — членов СНГ в поддержание функционирования своего исполнительного органа, то наибольшую заинтересованность в его успешной работе демонстрирует Россия, несущая 50% всех расходов, и Беларусь как страна пребывания.

Вообще же Россия, убеждал присутствующих И. Коротченко, является естественным центром притяжения в Содружестве, осно-

вой будущего единства. Что же касается международной роли СНГ, то она мизерна, чему способствует недостаточно взвешенная политика на мировой арене входящих в него государств.

У США и Европы разное отношение к СНГ, информировал И. Коротченко. Если Америка однозначно не желает видеть Содружество дееспособным образованием, то европейцы хотят, чтобы его вес усилил позиции Старого Континента в традиционном противостоянии с Новым Светом. Франция, например, даже заинтересована в СНГ как в восточном противовесе растущему германскому могуществу. Чем объясняется и отрицательное отношение Франции к деструктивной роли Украины внутри Содружества.

Таким образом, сейчас деятельность Содружества вряд ли удовлетворит хотя бы одного из его членов, однако следует ожидать усиления консолидирующих процессов, а в перспективе даже возникновения внутри СНГ конфедеративных отношений, резюмировал на оптимистичной ноте самый заинтересованный в СНГ человек.

Александр А. ТЕСИН.

СНГ

Поговорить можно, да будут ли слушать?

Белорусская научно-промышленная ассоциация (БНПА) намерена продолжить диалог с правительством и Президентом.

В июле истекает срок действия Программы неотложных мер, и объединением работодателей предстоит "за круглым столом" 20 апреля поделить с Кабинетом министров свои соображения о том, какие меры стоит предпринять в рамках новой экономической программы, которая, как заявлено, будет создаваться в ближайшие месяцы.

Окончательная позиция БНПА будет сформулирована на президентской ассоциации 18 апреля. Однако промышленники уже выработали и в основном скоординировали с партнерами по конфедерации промышленников и предпринимателей свою тактику действий.

Экономический совет БНПА, заседание которого прошло на минувшей неделе, констатировал прежде всего растущие убытки, которые продолжает нести промышленность из-за искусственного сдерживания курса доллара. Только НПО "Интеграл" по этой причине за два месяца потеряло 3 млрд. рублей, — признал председатель экономического совета ассоциации, заместитель генерального директора "Интеграла" Николай Пацкевич. Наиболее серьезные потери несут традиционные экспортеры в машиностроении и в легкой промышленности, т. е. в отраслях, производящих готовую продукцию, и перед которыми всегда стояла задача увеличения экспорта. При сохранении нынешней тенденции ситуация усугубится. После 15 июля произведенный минским заводом "Ударник" погрузчик будет стоить на 10 тысяч USD больше мировой цены. Словом, промышленники считают, что есть серьезный повод вновь обратиться к власти со своей концепцией постепенных реформ, сочетающихся с государственным регулированием.

Что же, по мнению экспертов БНПА, пора предпринять?

Во-первых, в интересах товаропроизводителей — не сдерживание курса "зайчика" в политических целях, а его девальвация в соответствии с реальной ситуацией в экономике. Некоторые эксперты БНПА считают логичным шагом привязку национальной валюты к российскому рублю. Промышленники предлагают хотя бы часть валюты, которую экспортеры обязаны продавать на бирже, покупать у них по специальному курсу.

Во-вторых, в БНПА решительно не согласны с тем, что в последнее время на государственную промышленность перекладывают всю вину за инфляцию. Промышленники намерены настаивать на пересмотре подходов к кредитованию. По мнению члена совета, генерального ди-

ректора Международного центра аудита и экономики Александра Ковтуненко, речь следует вести о преференциях и о селективной поддержке предприятий, осваивающих конкурентоспособную продукцию. Г-н Ковтуненко предлагает подумывать о системе некой кооперации между правительством, банками и промышленниками для подъема промышленности и для оживления инвестиционной активности.

В-третьих, к сентябрю стоило бы подготовить реформу налоговой системы, чтобы увязать ее с новой экономической программой и в 1996 году войти с новым законодательством.

Не менее серьезной проблемой, считают товаропроизводители, является активизация сбыта белорусской промышленной продукции, пусть по ценам равным или ниже себестоимости. Такое заведомо "убыточное" предложение будет выдвигаться, так как, по их мнению, оно способствует ускорению оборачиваемости средств и поможет рассосать создавшийся тромб. А сбалансированность между производством и сбытом зависит прежде всего от состояния внешнеторгового и таможенного законодательства. Известный прези-

дентский Указ № 52 мало помог такой сбалансированности. Сознывая это, промышленники будут настаивать на доведении до конца первого этапа действий по унификации законодательства, предусмотренного соглашением о таможенном союзе с Россией.

Выдвигая свои предложения, директорат, тем не менее, обеспокоен тем, как довести их до правительства и Президента, как добиться, чтобы совет не только выслушал, но и учли при принятии решения? Ведь не секрет, что в последнее время с промышленниками не особенно считались при выработке правительственной политики проведения реформ. И промышленники, и предприниматели озабочены отсутствием консультативного общественного органа при Президенте либо при Кабинете министров. Имеется плохой ли, хороший ли, но опыт прежнего правительства, при котором такой орган был. Предложение создать подобный совет (его, по-видимому, поддержат профсоюзы), очевидно, будет сопряжено с работой над Генеральным соглашением. Главной задачей такого органа было бы наблюдение за исполнением Генерального соглашения.

Андрей ПОТРЕБИН.

Белорусская научно-промышленная ассоциация направила в адрес Кабинета министров и Национального банка письмо "О сокращении экспорта сложной промышленной продукции в связи с постоянством курса доллара".

В документе говорится: "В 1995 году при непрекращающихся инфляционных процессах практически стабилизирован курс белорусского рубля по отношению к доллару. Так, за период с 01.01.95 г. по 30.03.95 г. рост курса составил 9% при официальном уровне инфляции порядка 100% за этот же период.

Рост цен на комплектующие, энергию и сырье, а также заработной платы привел к среднему росту себестоимости продукции на заводах — членах БНПА: АО "Атлант" — в 1,44, БелВАР — в 1,43, часовой завод — в 1,44, "Амкорд" — в 1,7, мотовелозавод — почти в 2 раза. При этом в связи с почти стабилизированным курсом белорусского рубля к доллару резко увеличилась стоимость продукции в долларах США, а именно: по АО "Атлант" — на 32%, по БелВАР и часовому заводу — на 31%, по "Амкорду" — на 56%, по мотовелозаводу — на 83%.

Естественно, что на экспортных рынках сбыта цены за это время не поднимались так резко, и поэтому наши товары стали неконкурентоспособными за рубежом. Особенно серьезный удар политика стабилизации курса белорусского рубля к доллару при высокой инфляции нанесла предприятиям, заключающим или имеющим долгосрочные контракты, — это автомобильный и тракторный заводы, станкостроительные предприятия. Ранее с трудом заключенные контракты, являвшиеся источником валютных поступлений как для республики, так и для предприятий, превратились в долгосрочные убыточные сделки.

Аналогичная ситуация складывается на рынке России, так как инфляция там сопровождается плавным падением курса рубля по отношению к доллару, в результате чего долларевые цены на продукцию остаются практически неизменными, и наши вдруг подорожавшие изделия становятся неконкурентоспособными.

Все это, так же как и некоторые решения по внешнеэкономической деятельности (в частности, Указ Президента от 08.02.95 г. № 52), приводит к сокращению экспортных поставок и практически к остановке основных предприятий-экспортеров.

В целях разрешения создавшейся проблемы предлагается:

1. Обсудить создавшееся положение на совещании с представителями администрации Президента, правительства, Национального банка Республики Беларусь, предприятий-экспортеров, членов БНПА.
2. Ввести специальный курс для валюты, поступающей на счет предприятий-экспортеров и подлежащей продаже.

У БСПиА пятилетка уже позади

17-18 мая состоится пятый съезд БСПиА. Арендаторы отмечают свой юбилей в живописном уголке под Минском с участием звезд белорусской эстрады. На торжестве планируется пригласить всю управленческую элиту РБ во главе с Президентом, а также коллег из ближнего и дальнего зарубежья.

На пресс-конференции 12 апреля президент БСПиА Макс Куныянский не согласился с опасениями журналистов, что мероприятие превратится в очередную помпезную шумиху. По мнению руководства союза, съезд привлечет к себе внимание острой постановкой проблем.

Арендаторов беспокоит, что началось укрупнение предпринимательского движения. Руководство БСПиА намерено заявить, что союз создавался, чтобы двигать рыночные реформы: если они будут свернуты, зачинят и движение арендаторов.

В БСПиА считают, что реформам нужна идеологическая поддержка. Не умаляя роли коммерсантов, которые уничтожительно называют "купи-продай", БСПиА легче отстаивать свои позиции, ибо на 80% союз состоит из предприятий-производителей. Вместе с тем М. Куныянский подчеркнул, что несмотря на сложную ситуацию негосударственные фирмы стояли на ногах более прочно, в сравнении с госпредприятиями, получавшими скрытые субсидии из бюджета.

БСПиА намерен заявить, что движение к рынку необратимо, и превратить республику в "музей коммунизма" не удастся уже никому. Низкий жизненный уровень — не следствие развала Союза и перехода к рынку, а результат слишком медленных реформ.

Отвечая на вопрос корреспондента "БР", какая перспектива ждет арендные предприятия в свете указа Президента о приватизации, М. Куныянский сказал, что слухи о смерти арендных коллективов преждевременны, — "они будут бороться за свое выживание, и мы их поддержим". Более того, заметил лидер БСПиА, "нам удалось записать в указе, что приватизировать арендное предприятие можно только при согласии трудового коллектива". В то же время, заметил М. Куныянский, БСПиА находится в ликантном положении: с одной стороны, надо поддерживать аренду, а с другой — бороться за развал трестов, которые тормозят приватизацию в торговле.

По мнению М. Куныянского, на нынешнем этапе не стоит инициировать

быстрое акционирование арендных предприятий. "А вот если бы нам удалось сбить инфляцию и нормализовать экономический процесс — за 3-4 года арендные предприятия смогли бы выкупиться. Мне важно, — заявил профессор, — чтобы под шапкой АО не торчали государственные уши. И не потому, что государство плохо управляет, — чиновник не заинтересован хорошо управлять. Для этого нужен собственности".

Комментируя недавние стихийные выступления трудового коллектива Гродненской обувной фабрики, пожаловавшей из АО снова стать государственным предприятием, чтобы, как раньше, регулярно получать зарплату, М. Куныянский сказал, что такую возможность "отступникам" надо предоставить — иначе ничем не вышибить замшелое представление о государстве как о дойной корове.

Руководство БСПиА убеждено, что в нынешней экономической ситуации у него нет иного выхода, кроме как попытаться еще раз убедить Президента, что "при принятии решений правительство должно просчитывать свои ходы не на полшага, а на три шага вперед".

Татьяна МАНЕНОК.



Без границ!

Консультации по:

- ОТКРЫТИЮ БЕЗНАЛОГОВЫХ БАНКОВСКИХ СЧЕТОВ В СКВ И ВАЛЮТАХ СТРАН СНГ;
- КОНВЕРТАЦИИ ЛЮБЫХ ВАЛЮТ;
- ОПЛАТЕ СЧЕТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, РОССИИ, ЛИТВЕ, ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ, НА УКРАИНЕ.

Минск, Республика Беларусь
Тел.: (0172) 68-73-68, 64-79-87.

Распоряжение № 47

СИФам прикажут начать с "чистого листа"

РАЗРАБОТАНА КОНЦЕПЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИФОВ

Статус-кво в отношении 39 СИФов сохраняется. Созданная во исполнение распоряжения Президента комиссия по их проверке 20 апреля должна представить в Кабинет министров справку о результатах своей работы. По словам ее членов, отыскать вопиющие нарушения проверяющим не удалось.

По мнению некоторых аналитиков, распоряжение № 47 нанесло СИФам удар, после которого они вряд ли оправятся. Холодные головы однако не считают, что перспективы специализированных посредников чекового рынка настолько мрачны. Более того, убеждены они, случившийся скандал с СИФами был запрограммирован.

В статусе белорусских фондов изначально заложен противоречие. До сих пор не найден подход, который бы одновременно содействовал интенсивному развитию инвестсектора и гарантировал инвесторам надежную защиту их интересов. Вот почему государство и пытается поднять под себя СИФы, хотя те создавались как институт частной собственности.

Как стало известно "БР", поводом для знаменитого "сорок седьмого" распоряжения послужили поступившие в адрес Президента письма граждан с жалобами на перекупщиков, якобы сбивающих цену на чек. На основании этих заявлений А. Лукашенко поручил своему помощнику по особым поручениям Виктору Кучинскому разобраться в ситуации.

Последовали прокурорские проверки Мингосимущества, Госинспекции по ценным бумагам и нескольких СИФов на предмет соблюдения ими законодательства. И хотя выводы этих проверок, считают работники Госинспекции по ценным бумагам, и были основаны на массовых фактах, по их результатам была подготовлена справка с поручением разобраться, которая легла на стол вице-премьеру Сергею Лингу и Президенту. Было дано задание срочно подготовить проект указа Президента, касающийся деятельности СИФов.

Комиссия по разработке документа во главе с руководителем Аналитического центра при Президенте Петром Капитулой энергично взялась за дело. Учитывая конъюнктуру, разработчики планировали немножко "пустить крови" Мингосимуществу, Госинспекции и т. д., но главное, конечно же, заложить основы для нормальной работы СИФов. Власти уви-

дели, что СИФы, которые задумывались в чековой приватизации как главный посредник между предприятием и населением, оказались в худших условиях, чем финкомпании и банки.

Кроме того, по словам начальника отдела лицензирования и аттестации Госинспекции по ценным бумагам Николая Белявского, государственные чиновники убедились, что процесс обращения ИПЧ "зашел не в то русло". Ведь изначально предполагалось, что чек — это лишь средство обмена на акции, но никак не объект купли-продажи. Н. Белявский убежден, что таким образом удлиняется сам процесс приватизации. (Кстати, непосредственные участники чекового рынка с этим тезисом не согласны: если государство предложит им акции — массовых спекуляций не будет).

В проекте указа предполагалось установить лимитную продажу акций приватизированных предприятий для СИФов, дискутировался вопрос о снятии существующего 10-процентного ограничения на покупку акций одного предприятия, и в результате норма была увеличена до 20%.

Однако 27 марта Президент подписал не этот документ.

По мнению специалиста управления чековой приватизации Мингосимущества Леонида Четечко, одна из причин случившегося — отсутствие механизма регулирования деятельности СИФов.

Недавно работники Мингосимущества совместно с международными консультантами, работающими в рамках программы TACIS, разработали концепцию регулирования и контроля деятельности СИФов. В ее основе — идея добровольного саморегулирования и самоконтроля фондов: СИФы на добровольных началах создают ассоциацию инвестиционных фондов, с которой государство делится контролирующими полномочиями за деятельностью участников ассоциации. При условии, что фонды будут добровольно следовать нормам, пропагандируемым ассоциацией и правительством.

По мнению эксперта фирмы DFC г-на Тамара Коррадо, новая концепция — единственная возможность для СИФов завоевать доверие населения: зная, что фонды профессионально ведут свой бизнес, инвесторы будут им больше доверять. Концепция уже прошла полосу "добро" в Набанке, Минэкономки, Мингосимущества и Госинспекции по ценным бумагам. Предполагается, что финансировать деятельность ассоциации будут государство и СИФы.

Пока менеджеры инвестфондов настроенно отнеслись к созданию такой структуры. Они сомневаются, что государство действительно поделится контролирующими функциями с независимой ассоциацией и позволит ей влиять на законодотворчество.

На семинаре по проблемам чековой приватизации 13 апреля г-н Коррадо попытался убедить представителей СИФов: Президент вмешался, ибо фонды работают фактически на пустом месте. Если же правила игры будут созданы совместно с правительством (предполагается, что Кабинет министров узаконит создание ассоциации инвестфондов специальным постановлением), главе государства просто придется по ним играть.

"Президент вмешивается в порядке исключения, когда нет правил. Вот почему надо создать такие правила, чтобы из них не было исключений, — убеждал работников фондов зарубежный эксперт. — Сейчас правительство не верит, что СИФы могут сами себя контролировать. Если же вы сможете это доказать, у правительства будет больше оснований доверять СИФам".

Менеджеры СИФов согласились, что подобная ассоциация действительно способствовала бы приватизации фондов. Однако последние действия главы государства в отношении фондов посеяли среди его работников стойкое сомнение, что власти когда-нибудь будут играть по правилам.

Татьяна МАНЕНОК.



Пиррова победа, которая всем на руку

Образцово-показательный эндишпил Александр Лукашенко в противостоянии с парламентом поменял политическую ситуацию в Беларуси.

Несколько по-солдатски решительных действий под занавес уже скандально знаменитой сессии — и Президент получил-таки полную свободу рук на время самого важного периода предвыборной кампании.

Теперь можно быть уверенным, что "вертикаль" сумеет самым эффективным образом воздействовать на исход выборов: оступятся оппоненты, уравновесит ее действия политические балансы. Пожалуй единственным солидным из них могут выступить иностранные наблюдатели на выборах. Но до выборов еще предстоит дожить.

Дополнительный шанс "вертикали" — удача с утверждением референдума. Благодаря ему А. Лукашенко решает целый комплекс политических задач. И прежде всего — провоцирует оппозицию на резкие действия под непопулярными в обществе лозунгами. В ответ же у Президента оказывается множество предлогов для прямых репрессий против оппонентов. Это особенно важно в случае заметного успеха БНФ — БСДГ на выборах. Тогда глава "вертикали" будет иметь широкие возможности, чтобы предотвратить попытки оппозиции повести за собой парламент.

Еще более важное последствие референдума — ослабление позиций коммунистов и их союзников. Сегодня А. Лукашенко ведет борьбу в первую очередь против них, так как использует основные положения идеологической платформы коммунистов, но не намерен допустить испытанных ленинцев к реальной власти. Он повторяет свой летний прием, когда потенциально коммунистический электорат отдал голоса ему, а сама партия оказалась не у дел.

Причина такой модели поведения Президента, очевидно, в том, что белорусские коммунисты в отличие, например, от БНФ, в состоянии опереться в России на влиятельные и усиливающиеся силы, и составить конкуренцию А. Лукашенко в борьбе за влияние при дворе Восточного правителя. Сомнительно, чтобы Президенту нужен рядом имеющий прямые выходы на Москву влиятельный "второй секретарь". Если же во время выборов в новом ВС идейные коммунисты будут немноги, то можно не ожидать ослабления влияния в РБ "вертикали", как это произошло на Украине. Со слабыми коммунистами "вертикаль" сможет даже

сотрудничать.

Таким образом, сегодня Президент может достаточно уверенно смотреть в свое ближайшее политическое будущее и благодарить интеллектуалов из спецслужб, прекрасно обеспечивших его команду идеями и политическими разработками.

Не менее заманчивым выглядит в сегодняшнем контексте и перспектива оппозиции. В условиях, когда правые не смогли остановить ратификацию в ВС соглашений с Россией и сорвать проведение референдума, им ничего не оставалось, как набирать баллы на шумных акциях и идти на разное размежевание с Президентом и Парламентом.

Такие действия — обычная логика предвыборной борьбы. Во всех странах за месяца-два до выборов политические противники переходят к "громким" наступлениям, ориентированным на массу обывателя. Обычно к этому моменту партии заканчивают работу по приобретению симпатий своих базовых социальных групп и подготавливают к массовым акциям партийные структуры.

БНФ действует в этом ключе профессионально. Другое дело, что, судя по нидеферентной реакции населения на избисние депутатов, шумная акция БНФ пока не гарантирует оппозиции ощутимого притока новых голосов. Но это можно рассматривать как следствие неудачного выбора конкретных лозунгов при выходе на обывателя, а не низкого организационного профессионализма руководства БНФ. Тем не менее, создается впечатление, что электорат промышленных центров за оппозицией все же не пойдет. Слишком мало времени осталось до выборов, чтобы можно было ожидать быстрой смены его политических симпатий.

Есть еще одно важное следствие торжества Президента над депутатским корпусом. Этой победой Александр Григорьевич обеспечил себе заведомо слабый по сравнению с "вертикалью" парламент, неспособный к успешному противостоянию с ним даже в той мере, в какой позволял себе редкие "выбрыки" строптивости уходящий состав парладепов.

Всем уже ясно, что новые депутаты будут под дамковом мечем применения против них обвинений в нарушении законодательства о выборах (попробуй, например, провести избирательную кампанию

за разрешенные полсотни долларов!). Потому любая попытка конфронтации может быстро завершиться "казахстанским вариантом" роспуска ВС.

С другой стороны, сам закон о выборах, отвергающий партийные списки, программирует усиление значения в новом парламенте представителей местных региональных элит и отраслевых лобби. Ведь именно они благодаря белорусскому законодательству о выборах получили наиболее льготные условия для проведения предвыборной агитации.

Тем самым, парламент изначально превращается не в представительство нацеленных на интересы всей нации сил, а в хаос из региональных и прочих лобби. Он будет "неподъемемен" для целенаправленных действий, а интегрирующую роль в государстве будет играть в первую очередь "вертикаль". Такой парламент может напоминать сборище крикливых придворных, отталкивающих друг друга локтями в стремлении урвать по мелочи у своего Хозяина.

Возникает вопрос: что же будет делать Президент, прибрав так много власти? Ведь без экономических успехов вызвавший на себя полную ответственность за судьбу страны лидер рискует вызвать радикальный протест своих сограждан. Очевидно, зная действительные мысли Президента дано не каждому, но кое-что предположить можно.

Судя по некоторым высказываниям А. Лукашенко и его ближайшего окружения, ставку Александр Григорьевич решил сделать на быстрое освоение рынков как минимум четырех азиатских стран, которые притянулись к Беларуси в течение последних нескольких месяцев: Пакистана, Ирана, Китая и Индии. В принципе, за исключением Китая, Беларусь на этих рынках присутствовала и раньше, но эти связи замыкались на Москву. Сегодня уже очевидно, что Беларусь сама стремится взять на себя реализацию базовых экономических программ для этой группы стран. В первую очередь — индустриализацию их сельского хозяйства.

В случае реализации намечавшихся проектов, Беларусь "светит" сказочные деньги. Под эти возможности прибыли и реальные уже юридические коридоры для белорусских производителей РБ вполне могла бы попросить поддержку и инвестиции на Западе. В частности, в обладающих солидным влиянием на азиатские страны Англии, Франции и США.

Как доказательство намерения Лукашенко заручиться такой поддержкой Запада,

можно рассматривать тот факт, что еще два месяца назад, в момент пика азиатской дипломатической активности РБ, на май были объявлены сроки визитов Президента в Англию, Францию и другие западные страны.

Между тем ситуация в РФ складывается таким образом, что на Западе могут найтись силы, заинтересованные в разыгрывании лукашенковской карты. В РФ усиливаются сторонники возрождения сильной державы. Очевидно во время переговоров в мае в Москве Б. Клинтон и Б. Ельцин будет внесена ясность по поводу перспектив победы этих "государственников". Если будет объявлено, что оба президента договорились о продолжении ликвидации ядерных вооружений (реализации Договора о сокращении наступательных вооружений — СНВ-2 и выходе на подписание СНВ-3), как это звучит в России и США сейчас, то можно быть уверенным, что США попробуют вновь помочь Ельцину остаться у власти. Если нет — шансы на победу получают неприятные для Запада "патриоты".

При последнем варианте можно ожидать, что после выборов в российский Думу произойдет расширение НАТО на Востоке, Россия втянется в неожиданно вспыхнувшие конфликты с хорошо вооруженными "кем-то" партизанами в Средней Азии и на Кавказе. Тогда России будет не до Беларуси. В тени российских ужасов "жесткий", но не допустивший массового кровопролития Президент РБ вполне может рассчитывать на лояльность и Запада и России к его действиям в Азии.

Таким образом, вполне возможно, что закручивание А. Лукашенко политических гаек выгодно всем как в РБ, так и вокруг нее. Происходящая в Беларуси политическая трансформация может рассматриваться как новая устойчивая форма самоорганизации политической элиты в условиях очередного витка внутривитковатого кризиса в России и попытки непосредственного выхода РБ на рынки за пределами России.

Пока тяжело судить, сможет ли лукашенковская Беларусь превратиться в восточно-европейского "дракона". Но принципиально важно, что в этом обществе должно хватить сил удержаться от сползания к внешней и внутренней конфронтации, несмотря на многочисленные предпосылки к этому.

Юрий ШЕВЦОВ.

Харизма и власть

В недавнем прошлом 125-летие со дня рождения В. И. Ульянова (Ленина) отметило бы все "прогрессивное человечество". Времена изменились, и отношение к этой дате (или отсутствию оного) теперь личное дело каждого. Однако бесспорное влияние этого человека на наши судьбы будет сказываться до скончания века нынешнего и, весьма вероятно, будущего.

Так как теперь мы принимаем оценки нашего прошлого и настоящего только "из-за бугра", предоставим слово американскому профессору Роберту ТАКЕРУ*.

...Харизматическую власть Макс Вебер** противопоставляет "традиционной" и "рационально-правовой" и определяет ее как власть, которая отвергает все предшествующее и представляет собой "особую революционную силу". Она являет себя миру, провозглашая необходимость и возможность реальных перемен. В классическом виде она проявляется в позиции религиозного пророка, который говорит: "Это записано... а я вдохну это в вас словом..."

По мнению Вебера, харизматическая власть тесно взаимосвязана с социальным движением, возникающим вне существующего государственного порядка и всегда каким-то образом против него направленным, то есть радикальным движением религиозного, политического, культурного или какого-либо другого характера. Подобные движения обычно притягивают лиц, которые испытывают острый дистресс в той или иной форме (социальной, экономической, психической или их сочетании) и которые готовы на все за обещание избавить от него. Человек, олицетворяющий это обещание, — потому ли, что он выступает с проповедью необходимости радикальных перемен, или же из-за его способности указать дорогу, ведущую к переменам, — является потенциальным харизматическим лидером.

Преисполненный чувства собственного предназначения, такой человек выдвигает себя как наиболее подготовленного в лидеры движения за перемены. Его последователи, которые обычно являются его учениками, охотно соглашаются с подобным лидерством, ибо видят в нем лицо, обладающее необычайными способностями и дарованиями. Факт "признания" особых качеств Вебер считает решающим для действительности харизмы.

Причем имеется в виду вовсе не какая-то иррациональность лидера или его последователей, а только то, что его харизматическая власть имеет определенные мессианские свойства. Поэтому она вызывает ревностное и восторженное преклонение. Возникающая в подобных условиях сильная эмоциональная привязанность может найти свое выражение (еще при жизни лидера или после его смерти) в культе вождя.

Харизматические вожди, вероятно все же, появляются в периоды кризисов, когда страдания людей делают их восприимчивыми к движениям за перемены и к идеям тех, кто их возглавляет.

Большевизм в значительно большей степени, чем меньшевизм или другие русские радикальные течения, оказался сосредоточенным на фигуре вождя. По распространенному среди меньшевиков выражению, это была "ленинская секта". Конечно, с большевизмом связано определенное направление политической мысли и идеологии. Но для того, чтобы стать большевиком, особенно на первых порах, было не так важно принять конкретный набор убеждений, как попасть в сферу притяжения Ленина, политического наставника и революционного стратега.

Притягательная сила Ленина как личности по-видимому была необычайной. Потресов (один из редакторов "Искры", а впоследствии — лидер меньшевиков) в частности писал: "Ни Плеханов, ни Мартов, ни кто-либо другой не обладал секретом излучавшегося Лениным прямо гипнотического влияния на людей, я бы сказал — господства над ними. Плеханов — не читали, Мартова —

любили, но только за Лениным беспрекословно шли как за единственным бесспорным вождем. Ибо только Ленин представлял собой редкое, в особенности в России, явление человека железной воли, неукротимой энергии, сочетающего фанатическую веру в движение, в дело, с не меньшей верой в себя. Если когда-то французский король Людовик XIV мог говорить: "государство — это я", то Ленин без излишних слов неизменно чувствовал, что партия — это он — концентрированная в одном человеке воля движения. И соответственно этому действовал..."

По словам Макса Вебера, харизматическому вождю время от времени нужно предъявлять "доказательства" своих харизматических качеств. Он должен показать, что у него на самом деле есть необыкновенные способности, которыми его мысленно наделяют последователи. Такое доказательство Ленин представил большевикам в 1917 г.

Но доказательства своих исключительных дарований Ленин представил своим сторонникам не только при захвате, но и при установлении новой власти, действуя, как революционер, сверху. Можно утверждать, рискуя, правда, власть в преувеличение, что именно в роли революционного государственного деятеля Ленин наконец оказался в своей стихии и в полной мере продемонстрировал политическую гениальность.

...Диктатура революционной партии имела в лице Ленина верховного руководителя столь огромного влияния, что ее было бы вернее назвать "ленинским режимом".

Каким образом Ленину удалось подчинить своей воле партию, не будучи всемогущим главой исполнительной власти, имеющим право отдавать распоряжения руководящим органам? Возможно, это объясняется авторитетом, который он завоевал, основав партию большевиков и совершив замечательный подвиг, приведя ее к власти в 1917 г.? В какой-то мере это объяснение справедливо, хотя его вряд ли можно признать исчерпывающим. Ибо остается открытым вопрос о том, как Ленин приобрел авторитет еще в самом начале своей деятельности и каким образом он сумел сохранить его. Здесь полезно вспомнить, что престиж многих исторических вождей, достигнув вершины, затем быстро падает.

...Если употребить упоминавшиеся ранее понятия, то можно сказать, что Ленин отвечал веберовской концепции харизматического лидера, когда лидер завоевывает авторитет не в силу занимаемой по закону должности или передаваемого по наследству титула, а благодаря своим дарованиям (харизматическим качествам), "согласно которым его выделяют из среды обыкновенных людей и обращаются с ним как с человеком, наделенным сверхъестественными, сверхчеловеческими или по крайней мере исключительными способностями или талантом".

...Те, для кого большевистская революция представляла угрозу их религиозным и иным ценностям, принимали Ленина за воплощение сатаны; те же, для кого революция означала надежду избавиться от нищеты, видели в нем избавителя.

* Robert C. Tucker, "Stalin as Revolutionary 1879-1929" (A study in history and personality). W. W. Norton & Company.
** Вебер Макс (1864-1920) — немецкий социолог.

2:1 в пользу Марыскина

Конституционный суд рассмотрел дело о монополизации СМИ и признал незаконным указ Президента от 28 сентября 1994 г., в соответствии с которым Национальная телерадиокомпания является органом государственного управления. Впрочем, властные полномочия компании сохранит до 1 июля 1995 г. Кто после будет выдавать лицензии на выход в эфир — сегодня не известно.

Два других президентских указа, фигурировавших в деле, а именно: от 4 августа 1994 года в части передачи в ведение Управления делами Президента издательства "Белорусский дом печати", и от 5 августа 1994 года о создании Национальной государственной телерадиокомпания, признаны правомочными.

Присутствовавшие на процессе получили удовольствие

от смелости применения формальной логики начальником государственно-правового управления администрации Президента Александром Марыскиным. Начав с ходатайства о прекращении дела в связи с ненормативным характером этих президентских указов, г-н Марыскин договорился до "непредставления возможности рассмотрения" телерадиокомпания в качес-

тве СМИ, а только как специфического государственного органа "Национальная государственная телерадиокомпания", выдающего лицензии электронным СМИ. Однако признав существование при ней подразделений, производящих продукцию, которая "в какой-то мере подпадает под закон о СМИ", г-н Марыскин должен был защитить их от необходимости регистрации как СМИ, и сделал это, отнеся подразделения компании к "специально созданным органами законодательной, исполнительной и судебной власти для публикации их официальных материалов, нормативных и других актов". От объяснения, в чем состоит нормативный характер передачи "Калыханка" г-н Марыскин изъясно ушел.

Правовое поле

но, судя по последовавшему вердикту, не сумел окончательно убедить Конституционный суд в своей правоте. Суд же решил раздвинуть лицо выдающее лицензии и работающее в соответствии с лицензией, предписав таким образом Национальной телерадиокомпания своего рода лекарство от инфляции.

Впрочем, нельзя сказать, что главный юрист президентской администрации проиграл процесс, ведь 2 из 3 указов сохранились и число государственных монополий не изменилось. Остается задуматься над обреченной Марыскиным фразой о непредусмотренности Конституцией существования четвертой власти.

Павлюк БЫКОВСКИЙ.

Евросаммит

ЕВРОБАНК ЖДЕТ БЕЛОРУССКИЕ ПРОЕКТЫ,
А БЕЛАРУСЬ — ЕВРОПЕЙСКИХ ИНВЕСТИТОРОВ

10-11 апреля в Лондоне прошло годовое собрание совета управляющих Европейского банка реконструкции и развития. Беларусь, имеющая свою долю в банке в размере двух тысяч акций, приняла участие в этом событии как полноправный член Евробанка.

В интервью корреспонденту "Белорусского рынка" глава делегации председатель Национального банка Беларуси Станислав Богданкевич сообщил, что совет управляющих высоко оценил сделанные новым руководством банка выводы из прозвучавшей год назад критики в адрес ЕБРР. В частности, резко сокращены расходы на содержание управления банка, а также значительно — до 2 млрд. USD — увеличены объемы кредитования стран Восточной Европы и бывшего СССР. ЕБРР выполнил также предписание, чтобы не менее 60% ресурсов выделялось частному сектору.

Помимо утверждения отчета руководства банка и его программы на текущий год в ходе заседания был избран новый процедурный комитет, в состав которого впервые вошла Беларусь, сообщил С. Богданкевич. Он отметил при этом, что процедурный комитет в структуре ЕБРР имеет значительные полномочия, именно он дает оценку предлагаемым странам проектам финансирования.

В ходе встречи с президентом банка Жаком де ла Розьером белорусской стороной было внесено предложение рассмотреть возможность прямых инвестиций путем приобретения части пакета акций (до 49%) "некоторого круга предприятий, подлежащих акционированию, поскольку у них не хватает собственных оборотных средств", сообщил С. Богданкевич. К числу таких предприятий собеседник "БР" отнес "Интеграл", "Коралл", "Планар", "Транзистор", Белорусский металлургический завод.

Идея такова: после того как эти предприятия станут конкурентоспособными и эффективными, пакет банка будет продан на рынке ценных бумаг. То есть банк проводит только временное акционирование. Таким образом, он взял бы на себя весь риск. Пока же по всем подписанным с ЕБРР кредитным соглашениям свои гарантии выдавало правительство.

Аналогичные предложения Беларусь не может сделать другим международным финансовым институтам, поскольку только ЕБРР по уставу имеет право прямых инвестиций. И Евробанк, в отличие от других коммерческих банков Запада, может идти на достаточно высокий риск (сегодня он покрывает только треть своих издержек). С. Богданкевич придерживается мнения, что Европейский банк в принципе должен отказываться от государственных гарантий и давать кредиты напрямую банкам и предприятиям.

Однако поскольку эта идея пока в стадии проработки ("навеяна недавним указом Президента"), то Евробанк обещал рассмотреть предложение белорусской стороны после его поступления в банк в официальной форме. То же относится и к другим проектам: создание инвестиционного фонда, который приобретал бы акции малых и средних предприятий; организация глубокой переработки белорусской нефти, позволяющей полностью обеспечить потребности республики в бензине; реформирование системы автотранспорта и др.

Если в Беларуси будет стабильная политическая ситуация, если будет развиваться демократия (устав ЕБРР предусматривает, что кредиты выдаются стране только в случае соблюдения в ней принципов демократии и реформирования экономики), то поддержка предлагаемых проектам будет оказана, убежден Станислав Богданкевич.

Медлительность же в разработке проектов, по мнению С. Богданкевича, вызвана тем, что у нас не было (а есть ли? — "БР") однозначной позиции в отношении приватизации, а Европейский банк готов кредитовать негосударственные структуры. Сегодня Беларусь подписала кредитный контракт с Евробанком на сумму 176,4 млн. USD, из которых только 30 млн. предназначены для развития частного сектора. (Впрочем, из всей суммы действовало пока только 11 млн. USD). Кстати, белорусской стороне в этом плане было высказано соответствующее замечание — доля проектов госсектора по кредитам Евробанка для нас, как и в общем для банка, не должна превышать 40%.

А пока удалось договориться о реализации проекта по торговым гарантиям. Евробанк возьмет на себя функции гаранта оплаты импорта Беларуси, поскольку экспортеры требуют сегодня предоплату по поставкам практически всех видов продукции. Торговые гарантии будут выдаваться отдельным белорусским банкам, сказал С. Богданкевич. Тем, которые Европейскому банку покажутся более надежными. Пока к числу таковых относятся лишь Приорбанк и Белбизнесбанк, которые стали агентами по реализации кредитной линии ЕБРР для малых и средних предприятий.

Под эгидой Европейского банка 8 апреля прошла также презентация Беларуси перед потенциальными инвесторами.

За неделю курс доллара на МВБ не изменился (11.500), курс немецкой марки снизился с 8.340 до 8.100, российского рубля — с 2,30 до 2,26.

А что же еще делать российскому рублю, как не падать? При твердом, как скала, белорусском рубле и постоянном снижении курса RUR в Москве (лишь недавно наступила недолгая стабилизация на подступах к 5.000 RUR/USD) другого выхода у российской валюты нет. Особенно с учетом торгов ММВБ в пятницу 14 апреля — 5.029. Нет его и у немецкой марки — при любых "первичных" колебаниях вокруг точки равновесия, определяемой на мировых валютных биржах.

Главное же действующее лицо — доллар США — продолжает стоять на месте после памятного снижения курса в конце марта, когда банки, позарез надо было "с человеческим лицом" закрыть квартал. Тогда пришлось и валюту сбрасывать, и кредиты брать по 700-800% годовых. Ну, да это дело прошлое. Теперь ставки краткосрочных кредитов дружно упали, несмотря даже на приближение 20 апреля — даты "перевоза стрелок" на новые ставки (рефинансирования, минимальные по депозитам и по остаткам на счетах). А чего волноваться — вряд ли Богданкевич в последний день работы перед "политическим" отпуском (выборы, однако!) или

его и о. решатся изменить ставки. Видимо, еще месяц поживем с цифрами 25% по депозитам и 10% по остаткам на счетах.

Вообще на фоне бурных около- и внутрипарламентских событий особых финансовых новостей не наблюдается: когда говорят политические пушки — экономические музы молчат. Некоторые называют это стабилизацией...

Александр БУРДА.

Обзор средних объявленных ставок
по межбанковским кредитам
(BIBOR/BIBID)

Дата	Срок, процентная ставка (%)					
	1 день	3 дня	7 дней	14 дней	21 день	30 дней
10.04.95	165/103	190/118	210/135	235/163	280/185	330/225
11.04.95	193/135	210/145	250/154	310/190	355/215	385/240
12.04.95	385/217	415/243	350/230	370/245	400/250	420/275
13.04.95	525/275	565/293	630/305	—/255	—/275	—/270
14.04.95	400/267	415/300	430/300	460/305	380/325	390/270

Информация подготовлена аналитическим
отделом ИКФ "ФинКонсалт".

Служба информации ассоциации "RONAS".
Телефоны: 31-10-97, 31-10-23. Факс: 32-87-15
E-mail: alex@ron.belpak.minsk.by

СКВ-gaigжест

Валютные биржи мира, в том числе и Лондонская, находились в течение нескольких дней под влиянием оживленной деятельности центральных европейских стран и Японии.

Бундесбанк использовал стандартную тактику, понизив процентные ставки на позашелую неделю и затем зафиксировав их на определенном уровне (ставка-репо — 4,4%). В связи с этим событиями Бельгия и Голландия понизили свои процентные ставки, засвидетельствовав укрепление курсов национальных валют. Шведский Риксбанк, наоборот, поднял ставки в противовес падению курса кроны. Банк Японии обсуждает новую тактику, которая, возможно, будет сводиться к резкому понижению дисконтной ставки с 1,75%, вероятно, на 100 базисных пунктов. Подобная мера должна привести к снижению курса японской иены на международных валютных биржах.

Результатом этих действий явилось изменение соотношений курсов валют на торгах Лондонской биржи 12 апреля. Курс шведской кроны несколько ослаб по отношению к дойч-марке — с 5,233 SKr до 5,253 SKr. Доллар США временно укрепил свои позиции, его курс вырос с 1,401 DM и 83,635 Y до 1,4048 DM до 84,08 Y. Фунт стерлингов упал на полцента по отношению к дойч-марке — до 2,2313 DM и почти на цент по отношению к доллару США — до 1,5884 \$.

Кросс-курсы валют

12 апреля 1995 г.	англ. фунт ст.	доллар США	нем. марка	фр. франк	дат. крона	итал. лира	яп. иена
англ. фунт ст.	1	1,588	2,231	7,775	8,759	2747	133,5
доллар США	0,630	1	1,405	4,896	5,516	1730	84,07
нем. марка	0,448	0,712	1	3,483	3,926	1231	59,84
фр. франк	1,286	2,042	2,869	10,0	11,27	3533	171,7
дат. крона	1,142	1,813	2,547	8,877	10,0	3136	152,4
итал. лира	0,036	0,058	0,081	0,283	0,319	100,0	4,860
яп. иена	0,749	1,190	1,671	5,824	6,561	2058	100,0
ЭКЮ	0,826	1,311	1,842	6,420	7,233	2268	110,2

По материалам Financial Times
подготовила Татьяна НОВИКОВА.

Продолжение темы

Процесс пошел
и не остановился

Как уже сообщалось, в начале года в России была увеличена ставка акциза на природный газ. В соответствии с Постановлением правительства РФ от 27.03.95 г. № 296, в связи с увеличением ставок акцизов с 1 марта 1995 года установлена новая цена на природный газ, реализуемый конечным потребителям (кроме населения и ЖСК) в размере 137,809 рублей за 1.000 кубометров, в том числе государственная оптовая цена промышленной в размере 124,015 рублей за 1.000 кубометров и надбавка для газосбытовых организаций — в размере 13,794 рублей за 1.000 кубометров.

При этом предусмотрено, что указанная оптовая цена и надбавка подлежат индексации в установленном порядке, а налог на добавленную стоимость (20%) и спецналог (3%, а с 1.04.95 г. — 1,5%) взимаются сверх установленной цены и надбавки.

Как это отразится на нашем рынке — покажет время. Думается, что повышение цены на газ в России аукнется и у нас...

Семен ДРЕЙЗЕНШТОК.

Минфин
говорит "нет"

Как уже сообщал "БР", первое заседание рабочей группы по созданию ЗАО "Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг" оставил открытым вопрос о допуске финансовых компаний в число учредителей.

На состоявшемся недавно очередном заседании были оглашены результаты опроса потенциальных учредителей по данному поводу. Мнения последних разделились поровну. Ответы опрошенных были зафиксированы, поэтому, кто был "за", кто "против" — неизвестно. Однако Министерство финансов своей ответило — "нет", причем категорическое. На том и порешили: ЗАО "РЦД" в рядах своих учредителей финансовых компаний иметь не будет.

Доводы Белорусского финансового союза в пользу участия в ЗАО финансовых компаний заседание не убедили. А заключалась данная аргументация в том, что финансовые компании (в частности, члены БФС) как финансовые институты не менее надежны, нежели банки. Они давно (2-3 года) и успешно работают на рынке, законодательство не нарушают, статус профессиональных участников рынка ЦБ имеют. Единственное, что необходимо сделать, — издать законодательные документы и таким образом "усыновить" огромное количество "незаконнорожденных детей".

Кстати, еще в феврале этого года коллегия Кабинета министров поручила Минэкономики, Минфину, Минюсту совместно с Нацбанком до 1 июля 1995 года разработать предложения по формированию законодательства, регулирующего деятельность финкомпаний (лизинговых, трастовых, клиринговых, дилинговых и т. п.), а также проект решения о внесении необходимых изменений и дополнений в действующее законодательство.

Елена ФАЛЕЙ.

Траст по-белорусски

Траста в классическом понимании, когда доверитель действительно доверяет свое имущество (не только деньги), а управляющий им действительно управляет, в Беларуси нет. Рекламуемые ныне трастовые услуги на самом деле представляют собой прикрытые либо ведения депозитных счетов, либо, например, открытия второго расчетного счета.

В России, как известно, предприятиям официально разрешено открывать несколько счетов. Белорусские фирмы, которым некоторые операции удобно осуществлять через один банк, некоторые — через другие, просто пользуются трастовыми счетами. Такое практикуют, например, финансовые компании. По отдельным признакам предлагаемые банками и ФК услуги трастом назвать, конечно, можно. Однако — с оговорками (назовем их "белорусским трастом" — Е.Ф.).

Если предприятие размещает деньги под 150-200% годовых на депозит в банке, это значит, что столько оно и получит. Ежели средства будут переданы в ФК даже под те же проценты (хотя

ФК обычно предлагают ставки выше банковских), то вполне возможно, что ее клиент получит и больше обещанного. Для этого существует апробированная и законная с юридической точки зрения схема, позволяющая ФК работать весьма эффективно. С клиентом заключается так называемый "договор простого товарищества" (он может называться иначе) — форма скрытого траста. В случае повышения ставок на межбанковском рынке (BIBOR-BIBID) ФК, пользуясь данной схемой, автоматически поднимает процентную ставку и для клиента.

Банки обычно повышают ставки только по просьбе клиента, причем клиента, которым они

весьма дорожат. Впрочем, даже если бы банки и хотели работать, как ФК, они этого не смогут сделать по объективным причинам: слишком много у них клиентов, в связи с чем на резкие скачки кривой графика ставок на МВБ реагировать весьма трудно и рискованно — можно просто не успеть продать привлеченные деньги.

Однако клиентов, желающих, чтобы следили именно за их деньгами, все больше и больше. Трастовый счет сегодня особенно выгоден тем предпринимателям, которые якобы "сидят" на картотеке, а выручку за поставленные товары и услуги скрывают, перегоняя ее не на основной расчетный счет, а на трастовый. Сметой таким "изобретателям" придает то обстоятельство, что налоговая инспекция (которая знает о наличии у предпринимателя данных счетов, ибо для их открытия необходимо у нее зарегистрироваться) просто пока не успевает требовать (и проверять) у банков отчеты по проводкам трастовых счетов.

Выгода данных счетов — в экономии на налогах. С денег,

которые на них размещены, банки удерживают налог 15%, распространяющийся на доход от ценных бумаг (банки обычно инвестируют в векселя). Однако, по мнению налоговой инспекции, клиент должен платить по полной программе (налог на прибыль и т. д.), ибо в законе прямо не говорится, что вексель — ценная бумага. Банк, по ее словам, с этих денег вообще ничего удерживать не должен. А вот предприятие обязано отнести их себе на внереализационные доходы и заплатить государству все, что полагается.

Итак, когда вдруг тайное становится явным, банки понесут ответственность за то, что непропорционально удержали с клиента 15%, а клиент — за неправильно сделанные проводки и, соответственно, неправильную выплату налогов. Так что ситуация с "трастом по-белорусски" чревата для обеих сторон.

Елена ФАЛЕЙ.

Чем больше пакет — тем дешевле

Аукцион

Первый чековый аукцион уже стал историей. Тем не менее, его результаты заслуживают внимания и даже представляют практический интерес как опыт аукционного обмена акций на чеки, отражающий представления инвесторов о ценности акций приватизируемых предприятий.

Как выяснилось, первым по объему заключенных сделок оказался вовсе не ПРИФ. Наибольший пакет акций (39%) достался даже не инвестиционному фонду, а обычному ООО (обозначенному № 8 на рис. 1-2).

Семь участников аукциона из 26 приобрели более 90% акций, выставленных на аукцион (рис. 2). Среди победителей есть представители практически всех организационных форм бизнеса в РБ — АКБ, СИФы, СП, МП, АО, ЗАО, ООО. Два крупнейших инвестора получили около 55% акций (рис. 2), потратив около 60% от вложенных на аукционные чеков (рис. 1). СИФы приобрели

примерно четверть выставленных на аукцион акций.

Цена пакетов акций обычно увеличивается в зависимости от величины доли пакета в уставном капитале — чем больше доля, тем выше цена. На аукционе ситуация была более сложной (рис. 3). Действительно, цены на пакеты резко возросли при увеличении их размера до полутора-двух процентов от уставного фонда. Но при дальнейшем увеличении размеров пакета вместо роста произошел спад цены.

Это не совсем обычное явление может иметь следующие причины: ограниченность интереса к большим пакетам

вследствие нехватки чеков; слабый интерес инвесторов к акциям именно тех предприятий, у которых разыгрывалась большая доля в уставном капитале; завышенный курс обмена для небольших пакетов; большой аукционный опыт покупателей крупных пакетов и пр. Для точного определения причин требуется более полная статистика.

Почти как курьез можно отметить, что покупатели, совершившие наибольшее число покупок, сидели в последнем ряду. Впрочем, нельзя сказать, что они много приобрели, потому что там сидели. Скорее — они сидели там, потому что были серьезными покупателями. Дело в том, что одна из тонкостей аукциона заключается в необходимости видеть своих соперников, для того чтобы определить их число и выбрать тактику торгов.

Поэтому аукцион обычно стараются проводить в помещениях, имеющих форму амфитеатра. Зал же, где проходил аукцион, был прямоугольным. Поэтому тот, кто сидел сзади, имел преимущество — он одновременно видел всех соперников и ведущего аукцион, поэтому мог оперативно отслеживать обстановку. Тому же, кто сидел впереди, приходилось обращать внимание и на расположенного перед ним ведущего аукцион, и на соперников сзади, что довольно сложно.

Проводить отраслевой анализ вряд ли имеет смысл, так как выборка предприятий слишком мала и результаты будут искажены различной величиной пакетов родственных предприятий.

Дмитрий КОВАЛЬЧУК,
Владимир ТАРАСОВ.

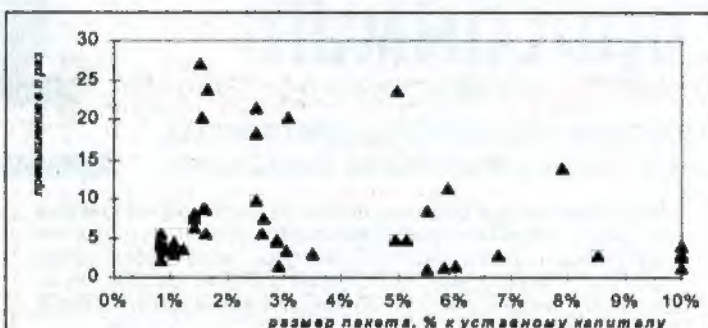


Рис. 3. Распределение уровня превышения цены покупки над предложением по размерам пакета.

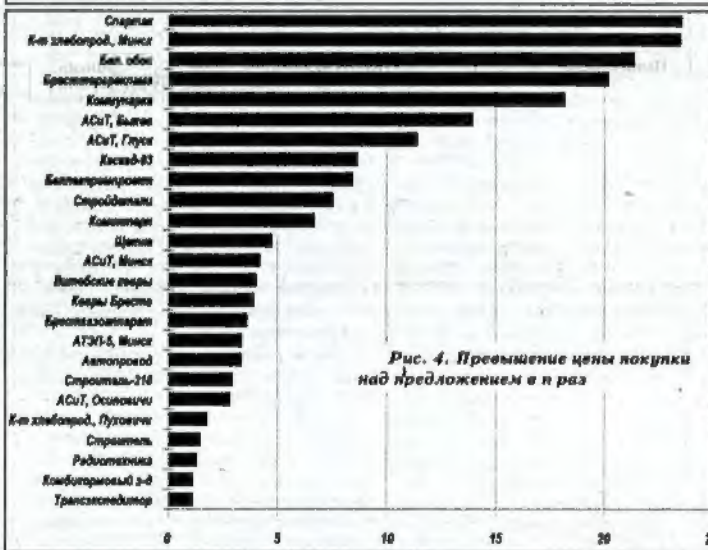


Рис. 4. Превышение цены покупки над предложением в раз

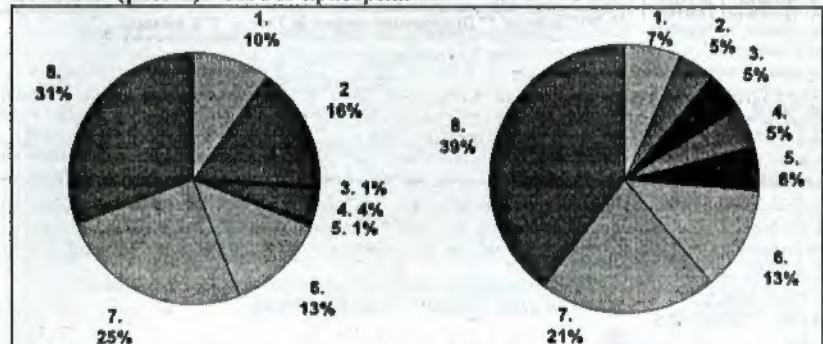


Рис. 1. Объем покупки различными участниками в % к общему количеству использованных на аукционе чеков. Цифрами на диаграммах показаны: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 — участники, потратившие более 5% чеков, 1 — оставшиеся 7 участников вместе.

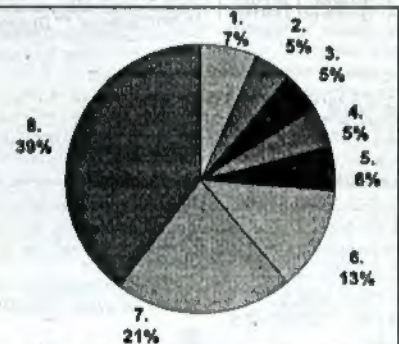


Рис. 2. Объем покупки различными участниками в % от общего объема предложения по номинальной стоимости чеков.

Технология успеха

Планирование и анализ эффективности инвестиций

(Продолжение. Начало №№ 7, 9, 11).

5. Налоги на природные ресурсы. 6. Налоги на заработную плату.

Если Вы способны спрогнозировать развитие налогового законодательства, то можете учесть в расчетах любые другие налоги.

Приведение действующих налогов к указанным выше делается из следующих соображений:

- довольно сложно корректно рассчитать НДС для каждого вида продукции; для этого необходимо иметь полную бухгалтерскую отчетность. В инвестиционном анализе имеет смысл представлять НДС как долю в обороте. Эти данные могут быть получены посредством анализа аналогичных предприятий;

- налоговое законодательство в России может измениться несколько раз за срок действия проекта, а главная задача инвестора — оценить устойчивость проекта в различных условиях (нормальной и жесткой налоговой ситуации);

- если планируется привлечение иностранного инвестора, то для него разобравшись в нашей налоговой ситуации — занятие бесперспективное, а приведенные выше налоги будут понятны для представителя любой страны, так как отражают метод

(базу) расчета.

4.1.4. Условия предоставления займов

1. Процент годовых по краткосрочным кредитам на срок до 12 месяцев — в рублях и в USD.

2. Процент годовых по долгосрочным кредитам на срок более 12 месяцев — в рублях и в USD.

Уровень процентных ставок должен отражать условия предоставления займов на начало проекта (как правило, на текущую дату) и соответствовать реальным возможностям инвесторов или авторов проекта в получении займов на указанных условиях.

4.2. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Как уже отмечалось ранее, в условиях рыночной экономики наиболее важным и сложным, с точки зрения прогнозирования, показателем является объем сбыта продукции или услуг.

В основе плана продаж должны лежать данные, полученные в результате проведенных исследований рынка (маркетинговых исследований).

В первую очередь, необходимо определить перечень продуктов или услуг, которые будут представлены на рынок компанией, реализующей проект. Процесс определения перечня продуктов и единиц их измерения для промышленных предприятий обычно не вызывает затруднений. Проблемы,

как правило, возникают с проектами, ориентированными на оказание услуг, для которых бывает сложно подобрать единицы измерения. При этом продукты должны отвечать следующим общим требованиям:

- должна существовать возможность их измерения для обеспечения планирования физических объемов сбыта продукции (единиц в определенный период времени);

- должна существовать возможность распределения прямых (переменных) производственных затрат на единицу продукции при наличии таковых;

- должна существовать возможность измерения единицы продукции денежным эквивалентом;
- количество различных продуктов должно быть таким, чтобы совокупный объем их продаж полностью соответствовал планируемому обороту компании.

Например, продуктами для коммерческого банка могут быть предоставляемые займы (в млн. руб. или долларов), консультационные услуги (в часах), расчетно-кассовое обслуживание (в млн. рублей, переведенных по счетам клиентов); продуктами газетного издательства — газета, реализуемая подписчикам (в штуках) и рекламные объявления (измеряемые количеством газетных полос).

Следует отчетливо осознавать, что на основе данных, полученных в результате маркетинговых исследований, мы не только прогнозируем доходы от реализации продукции, но и вырабатываем стратегию ее продвижения на рынок, в том числе, планируем расходы, которые в условиях свободного рынка в некоторых случаях значительно превосходят производственные затраты. К примеру, стимулирование продаж всегда сопряжено с дополнительными затратами — на скидки дилерам, льготные условия продаж (кредит, лизинг), рекламу, создание дистрибуторской и сервисной сети и т. п.

Ниже приведен типичный перечень вопросов, на которые необходимо ответить в процессе проведения маркетинговых исследований. Следствием ответов на эти или подобные вопросы должны стать данные для плана денежных потоков проекта — перечень продуктов (услуг), объемы их реализации в физическом и денежном выражении, а также план мероприятий по продвижению продукции (услуг) на рынок, включающий сроки и затраты на их выполнение.

4.2.1. Вопросы для маркетинговых исследований

1. Что мы хотим продавать? Как долго?

- * Наименование.
- * Назначение.

- * Область применения.
- * Ожидаемый "срок жизни".
- * Отличительные черты от прямо или косвенно конкурентных продуктов, находящихся на рынке.

2. Кому мы будем это продавать? Состав потенциальных покупателей.

- * Величина потребительского рынка.
- * Его географическое положение.
- * Требования к покупателю.
- * Имена отдельных людей или компаний, если это возможно.

3. Кто наши конкуренты? Перечень, в котором наименования фирм-конкурентов расположены в порядке убывания их значимости.

- * Сравнительные характеристики товаров.
- * Сопоставление цен.
- * Сравнение способов продвижения товаров на рынок.
- * Сильные и слабые стороны конкурентов.

4. Что мы хотим достичь? Перечень целей.

- * Объем продаж по периодам времени (в единицах продукции и в рублях для внутреннего рынка или в долларах — для экспорта).
- * Прогнозируемая доля рынка для различных периодов времени и регионов.

5. Какие способы стимулирования продаж мы предполагаем использовать?

- * Политика цен.
- * Распределение по географическим регионам.
- * Форма представления товара потребителю с учетом дизайна и модификаций.
- * График (четкость) поставок.
- * Условия оплаты товара потребителем.
- * Гарантии для потребителя (гарантийное обслуживание).
- * Продажа по принудительному (спорному) ассортименту.

6. Как мы представим продукт? Программа запуска.

- * Использование торговых агентов, непосредственно приходящих к потребителю.
- * Выставки-продажи.
- * Средства массовой информации.
- * План продаж.

7. Мотивация торговых агентов. Программа стимулирования продаж.

- * Региональные и индивидуальные квоты.
- * Комиссионное вознаграждение.
- * Соперничество, конкуренция.
- * Специальные поощрительные меры.

8. Как выпуск этого товара скажется на других наших товарах?

- * Объем выпуска.
- * Доработка других продуктов.
- * Условия сбыта.

9. Почему и когда мы начнем рекламную кампанию?

- * Цели.
- * Положительные и отрицательные стороны.
- * Рекламный план.
- * Стратегия и увязка рекламного плана и плана продаж.
- * Финансирование.

10. Использование почты.

- * Цели.
- * Список адресатов.
- * Стратегия и план увязки торговли по почте с планом продаж.
- * Финансирование.

11. Семинары, презентации.

- * Цели.
- * План событий и дат.
- * Темы.
- * Лист приглашений.
- * Стратегия и план использования результатов мероприятий.
- * Финансирование.

12. Выставки.

- * Цели.
- * Темы выставок.
- * Методы и приемы (пресс-релизы, внешние посредники-агентства и т. д.).
- * План выставок и его увязка с планом продаж.
- * Финансирование.

13. Подготовка персонала для организации сбыта.

- * Цели.
- * Приемы и методы.
- * План подготовки.
- * Финансирование.

14. Как мы будем учить потребителей использовать достоинства товара?

- * Цели.
- * Методы и приемы.
- * План.
- * Финансирование.

15. Как мы предполагаем организовать гарантийное обслуживание товара?

- * Политика.
- * Использование как гарантийного обслуживания инструмента продаж.
- * Методы и приемы.
- * План.
- * Финансирование.

16. Что мы предпримем после окончания гарантийного срока?

- * Политика.
- * Стратегия использования как инструмента продаж, например, приобретения товара фирмой обратно от потребителя с предоставлением права купить новый продукт.
- * Затраты.

17. Как мы учитываем стоимость запасных частей в продажах и прибылях?

- * Распределительная политика.
- * Ценовая стратегия.
- * Калькуляция затрат и доходов.

(Продолжение следует).

БЕЛОРУССКИЙ БИРЖЕВОЙ БАНК
НА УСЛОВИЯХ ВЗАИМНОГО ДОВЕРИЯ

ОТКРЫВАЕТ
ТРАСТОВЫЕ СЧЕТА
Предлагает
предприятиям,
организациям и
предпринимателям
надежное
и выгодное
размещение
денежных
средств

Адрес:
г. Минск
ул. Сурганова 6
Телефон: (0172) 68-80-77
Факс: (0172) 35-36-43

Состояние на 14.04.95 г.

Депозиты (в СКВ)

Депозиты (в рублях)

Депозиты (в российских рублях)

Краткосрочные вклады

Наименование банка	Годовые процентные ставки			
	7 дней	14 дней	31 день	28 дней

клады сроком " до востребования

Положение банка	Сумма (млн.руб.)	Годовые процентные ставки		
		1-30 дней	30-60 дней	60-90

Кредиты предприятиям

Кредиты предприятиям

Итого сумма — по дог.

Межбанковские кредиты (предложение)

Механизмы роста и развития (схемы)

Межбанковские кредиты (спрос)			
Год	млн руб.	млн долл.	млн евро
2000	1000	10	10
2001	1500	15	15
2002	2000	20	20
2003	2500	25	25
2004	3000	30	30
2005	3500	35	35
2006	4000	40	40
2007	4500	45	45
2008	5000	50	50
2009	5500	55	55
2010	6000	60	60
2011	6500	65	65
2012	7000	70	70
2013	7500	75	75
2014	8000	80	80
2015	8500	85	85
2016	9000	90	90
2017	9500	95	95
2018	10000	100	100
2019	10500	105	105
2020	11000	110	110
2021	11500	115	115
2022	12000	120	120
2023	12500	125	125
2024	13000	130	130
2025	13500	135	135
2026	14000	140	140
2027	14500	145	145
2028	15000	150	150
2029	15500	155	155
2030	16000	160	160

сия векселей сроком "по предъяв

Эмиссия векселей сроком "по предъявлении"

МИССИЯ СРОЧНЫХ РУБЛЕВЫХ ВАКСЕЛ

Эмиссия срочных рублевых векселей

201-400 м.н.	225	235	230
свыше 401 м.н.	230	240	255

Учет банковских векселей

Мехно-Тунторг

Телефон: (0172) 32-80-63
Факс: (0172) 46-80-58

**24 часа в сутки самые свежие новости
и лучшие развлекательные программы
со всей планеты в вашем офисе или доме.**

* Комиссионные за списание денег не взимаются.

Валюта	Курс	Оформление договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон
USD	по дог.	любое и через вексель	любая сумма	по дог.	по дог.	Муниципальный депозитно-Коллекционный	291-675 (8-01723) 210-4203
RUR	по дог.	любое и через вексель	500 USD	сегодняшняя завтра	по дог.		

Наименование банка	Наименование валют	Покупка	Продажа	Сумма
Белорусский биржевой банк, т. 581-111, факс: 395-523, 660-539	RUR/BRB	2,26	2,3	любая
	KRB/BRB	0,077-0,078	0,081-0,082	
	KRB/RUR	30	28	
	LEI/BRB	2,470	—	
	UZS/BRB	170	—	
	KTT/BRB	170	195	
АКБ "Новоком", т. 603-492, 603-401*	RUR/BRB	2,27	2,29	любая
	KRB/BRB	0,079	0,080	
	KTT/BRB	185	190	
	LTL/BRB	2,910	2,950	
"Олимп", т. 547-342	RUR/BRB	2,29-2,33	2,34-2,37	50 млн. и выше
	KRB/BRB	0,079-0,080	0,081-0,083	500 млн. и выше

Рынок внебанковских услуг

**Наличная валюта
за безналичный белорусский рубль. Продажа**

Валюта	Курс	Оформление договора	Сумма	Срок	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	по дог.	любые	любая	день в день, сегодня на завтра	по дог.	ИП "ТАНА"	393-933, 329-183	постоянно
USD	по дог.	любое	от 300 USD	день в день	по поступлению денег на счет	организация	665-976	постоянно
USD	по дог.	любое	от 10.000 USD	день в день, сегодня на завтра	по копии п/п	СП "Гринлайт"	729-036	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1.000 USD	день в день	по поступлению денег на счет	организация	682-787	постоянно
USD	по дог.	любое	от 1.000 USD	день в день	по дог.	СП "S.L."	231-067, 267-459	лицензия НБ
USD	МББ +5%	любое	от 1.000 USD	день в день	по поступлению денег на счет	организация	769-179	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	день в день, сегодня на завтра	по копии п/п	ИП "ИН-ЛИ"	262-458, 262-459	постоянно
USD	по дог.	по дог.	по дог.	день в день	по дог.	фирма	335-732	-
USD	по дог.	по дог.	от 3.000 USD	день в день	по дог.	"РАПФО"	314-989	оплата до 15.30
USD	МББ +5%	по дог.	любая	день в день	по факту зачисления	"IP" (лицензия № 26)	395-629*	физ. лица и компании
USD	по дог.	по дог.	от 1.000 USD	день в день	по копии п/п	организация	510-150	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1.000 USD	день в день	по копии п/п	Финансовая комп.	658-083	постоянно

Безналичная валюта за безналичный белорусский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
Агентство дипломатических операций, т. (02251) 27-817	по дог.	по дог.	любая	до 3 дней	по дог.
"Доминатор", т. 365-242, 365-343	11.700	11.950	от 10.000 USD	1-2 банк. дня	по поступлению денег на счет
"Финэвэй", т. 334-215	по дог.	по дог.	любая	по дог.	по дог.
"Присригет", т. 258-022, 258-021	по дог.	по дог.	от 2 000	день	по дог.

Наличная валюта
за безналичный белорусский рубль. Покупка

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	по дог.	любое	от 300 USD	день в день	по копии п/п	организация	665-976	оплата до 16.00
USD	по дог.	любое	от 1.000 USD	день в день	по копии п/п	СП "S.L."	231-067, 267-439	оплата до 17.00
USD	MBB +1,5%	любое	от 1.000 USD	день в день	по копии п/п	организация	769-179	оплата до 16.00
USD	по дог.	по дог.	от 1.000 USD	день в день	по копии п/п	организация	510-150	постоянно
USD	по дог.	по дог.	от 1.000 USD	день в день	по копии п/п	финансовая компания	658-083	постоянно

Наименование		Годовые процентные ставки												Минимум, сумм	
		1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.		
Трастовая компания "СЭКАЙ", т. 340-243, 337-453	физич. лица	25%	по договоренности, исходя из ставок рефинансирования												неогранич.
Трастовая компания "СЭКАЙ", т. 334-653	юр. лица														
Трастовая компания "СЭКАЙ", т. 340-243, 337-453	физич. лица	24-46	24-46	24-47	24-48	24-48	24-48	24-49	24-49	24-50	24-50			USD неогранич.	
Европейская траст. компания "ЕВРОТРАСТ", т. 320-783	юр. лица	2,6-11,6	8,0-9,0	-	16,64-19,0	-	26,0-30,3	-	36,0-41,0					100 USD	

Рынок мягких валют стран СНГ и Балтии (взаиморасчеты). Безналичная валюта за безналичные RUR и BRB.

Наименование	Валюта	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Прим.
	(0232) 531-168, 558-618	RUR/BRB	2,26	2,34	любая	до 1 дня по копн п./п
ФГ "Приоритет", т. 358-332, 358-801, 358-612	KRB/BRB	0,077	0,082	по дог.	до 1 дня по поступлению денег на счет	
	UZS/BRB	150	180			
	KTT/BRB	180	200			
"Доминатор", т. 358-181, 358-393*	RUR/BRB	2,25-2,27	2,39	от 10 млн.	1-2 банк. дня по поступлению денег на счет	постоянно
	KRB/BRB	0,078	0,084	от 1 млрд.		
	KTT/BRB	160-165	—	от 50 тыс.		
	LEI/BRB	2,500	—	от 10 тыс.		
"Белресурс-инвест", т. 237-482, 687-443	RUR/BRB	по дог.	по дог.	от 50 млн.	1 день по копн п./п	—
"Финваз", т. 334-215	RUR/BRB	по дог.	по дог.	по дог.	по дог.	—
	KRB/BRB					
	RUR/BRB					
"Красно-Инвест", т. 688-046	KRB/BRB	по дог.	по дог.	любая	1-2 дня по поступлению денег на счет	постоянно
	KTT/BRB					
"Квадромаркет-Инвест", т. 687-306, 687-729	RUR/BRB	2,28	по дог.	от 5 млн.	1 банк. день по поступлению денег на счет	постоянно
"НАИС", т. 644-351, 631-469, 634-418	RUR/BRB	по дог.	по дог.	любая	1 день по копн п./п	—
	KRB/BRB					

Размещение свободных денежных средств

Наименование		Календарных дней									
Наименование	Номинал	5	12	15-20	30	45	60	90	120	180	360
"Квадромаркет-Инвест" т. 687-306, 687-729*	5-50 млн.	270	290	310	330	по договоренности					
	50-100 млн.	290	310	330	350						
	100-250 млн.	320	340	360	390						
"Илтан" т. 391-734, 391-735	св. 250 млн.	по договоренности									
	5-50 млн.	на конкурентной основе									
	св. 50 млн.										
ЗАО "Трансбюком"*, т. 769-179, 218-188	по дог.	по договоренности									
"Красико-Инвест" т. 688-046	св. 50 млн.	по договоренности									
"НАИС" т. 644-551, 631-469, 634-418*	св. 5 млн.	по договоренности									

* Возможно заключение договора на выходные дни.

Обозрение подготовлено Агентством Гревцова

Для размещения информации в "Рынке финансовых услуг" следует обращаться в будние дни по тел./факсу: (0172) 325-105, 682-989.

Принимаем на комиссию антиквариат:
часы, монеты, иконы, фарфор, шкатулки, дореволюционные ордена, медали, фотоаппараты.
Книжный магазин "Новости"
пр. Ф. Скорины, 63, тел.: (0172) 32-80-74.

© 2006 The Authors
Journal compilation © 2006 Blackwell Publishing Ltd

ФИНАНСОВАЯ
ГРУППА **fico®**

**КОНСУЛЬТАЦИИ ПО
РАЗМЕЩЕНИЮ
СВОБОДНЫХ
ДЕНЕЖНЫХ
СРЕДСТВ**

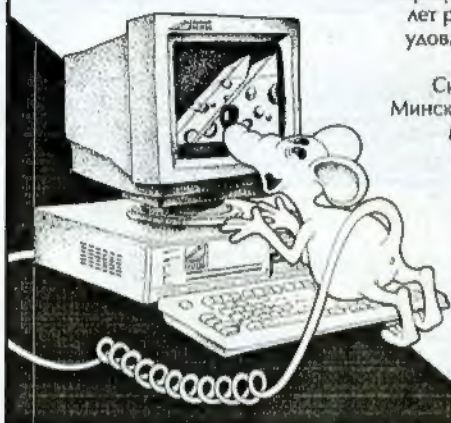
тел. (0172) **23-68-79 ; 68-71-93**
23-68-68 ; 68-71-92

Минск, пр. **МАШЕРОВА**, 7, 10 этаж

fico® - INVEST

профессиональный участник
рынка ценных бумаг
(лицензия № 30260-125-187) © 

КОМПЬЮТЕРЫ САММИТ СИСТЕМС



Лучшие компьютерные технологии в сочетании с четырьмя уровнями контроля качества, профессиональным подбором инженеров и опытом пяти лет работы на компьютерном рынке СНГ позволяют нам удовлетворять запросы самых требовательных клиентов. Три года гарантии на все компьютеры Саммит Системс поддержаны мощным сервисным центром в Минске и консультационной технической линией HotLine. Решение любых задач на любом уровне сложности: от простейших работ по автоматизации офиса до реализации сложных сетевых проектов.

3Com

HEWLETT
PACKARD
Authorized Reseller
American Power Conversion
EUROPE

ТОНКИЙ ВКУС ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА

САММИТ Минск: (0172) 342-772, 791-119, 791-419
САММИТ Hot Line: (0172) 791-323, 342-772
САММИТ Support BBS: (0172) 791-819

ACER - ОБРАЗ ВРЕМЕНИ



Хэлло! Меня зовут Майкл Браун. После Оксфорда я стал гораздо требовательнее относиться к технике, и поэтому приобрел компьютер марки ACER.

AcerAltos 7000 Series-
ISA/VL/fast SCSI-II 32/64 bit
MultiProcessor Systems
(2 VL bus & 8 EISA slots)

Intel486DX2
56MHz, 8MB, 3.5" FDD
SVGA 512KB, 256 cache

PENTIUM(P54C)
90MHz, 8MB, 3.5" FDD
SVGA 512KB, 256 cache

Официальный дистрибьютор
корпорации ACER
в Республике Беларусь

BelComData

P.S.
Своим покупателям
мы гарантируем
бесплатную рекламу.

Минск, Партизанский пр-т, 14-14. Тел. (0172) 40-44-07, 40-83-42. Факс (0172) 40-44-08

Acer

Panasonic факсы и телефаксы



Все это классика...

MEGAHERTZ

Официальный дилер Matsushita Electric Industrial Co.
тел. 0172/63-7113, факс: 0172/63-7202

международный торговый дом
CONTINENTAL

Кожаная обувь высокого качества
весенне-летнего сезона из Германии,
Италии, Португалии, Бразилии, Испании

в самом широком ассортименте (более 300
моделей) представлена в крупнейших
магазинах Минска: ЦУМ "Минск", ГУМ, "Подарки",
"Мастер Ли", "Милавица",
"Первомайский", "Восток",
"Горизонт" и т.д.

домах торговли
торговом доме

Почувствуйте стиль времени...

Оптовые поставки со склада:

в Минске (0172) 325 315, факс (0172) 315 042,
в Бресте (01622) 64 234,
в Молодечно (273) 71 217, в Лиде (01561) 20 496.

Организация реализует

РАДИОЭЛЕМЕНТЫ

в широком ассортименте,
принимает заявки на их поставку.

Телефон в Солигорске: (01710) 3-89-04.

Предприятие
негосударственной формы
собственности —
крупный финансово-
торговый холдинг

объявляет
конкурс
на замещение вакантной
должности:

ЮРИСКОНСУЛЬТ

Для кандидатов на эту должность
обязательно иметь
очное высшее образование
по квалификации "юрист",
предпочтительная специализация —
"хозяйственное право".

Прием подробных автобиографий
в течение двух недель
со дня опубликования объявления.

Подробные автобиографии,
а также другие сведения,
характеризующие Вас
как наиболее подходящего кандидата
на эту должность
высылать по адресу:

220050, г. Минск,
а/я 336.

Укажите телефон или адрес
для связи с Вами.

"Эстетическое лечение
и протезирование зубов
по технологии Германии
с немецкой аккуратностью
и точностью"

доктор Витт А.А.

г. Минск, ул. Платонова, 1. Тел.: (0172) 36-89-82.

ВЫСШИЙ КЛАСС В ДЕЛЕ БЕЗОПАСНОСТИ

АЛЮМИНИЕВЫЕ СВЕРТЫВАЮЩИЕСЯ ЖАЛЮЗИ
ЖАЛЮЗИВЫЕ ВОРОТА
СВЕРТЫВАЮЩИЕСЯ РЕШЕТКИ



повышенная защита от взлома • защита от
посторонних глаз • защита от шума и пыли
защита от солнца и холода • большой срок
службы при интенсивной эксплуатации

BELPARTNERS
тел./факс 0172/579-496

ВО ВСЕМ МИРЕ ВЫБИРАЮТ ЛУЧШЕЕ

Продаем!

Этикеточная
бумага:

STUDIO LABEL 82cm, 80 г. - 1.250 \$
PRINTOVER 82 cm, 80 г. - 1.780 \$
KADAPRINT 84 cm, 70 г. - 1.800 \$

Газетная
бумага
(финская)

80, 84 и 100 см. - 40 г. - 780 \$

Тел.: (0122) 22-16-54

Факс (0122) 22-14-30

Контактный телефон

в Минске: 35-12-01.

Lukas

Растворимый
кофе фирмы
"JACOBS"
"Mocca
Press"

Цены:

от 12
до 102 банок
..... 2.00\$
от 102
до 504 банок
..... 1.90\$
более
504 банок
..... 1.75\$
(стеклянная
банка
100 г.)
Телефоны:
(0232) 53-88-45,
55-53-73.

Консультации по
ускорению платежей
между Беларусью, Россией и Украиной,
а также другим странам бывшего Союза.

Услуги
в широчайшем спектре
на территории Беларуси, на рынках
ближнего и дальнего зарубежья.

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

ФИНАНСЫ
и АКТИВЫ

Тел./факс (0172) 26-41-78, 26-41-13.

Время дороже денег!

МИР ПРИЗНАННЫХ СТАНДАРТОВ

Официальный дилер COMPAQ и HEWLETT PACKARD в Беларуси



Компьютеры
Профессиональные
периферийные устройства и
мониторы
Графическо-издательские
комплексы
Системная интеграция
Системы видео и аудио
монтажа

Возможна продажа в
кредит, лизинг, рассрочку

Консультации

attache
COMPUTER CENTRE

г. 013, Минск, ул. Кульман 2 тел. (0172) 12 64 63, факс (0172) 33 23 61

BelStarLett

Тел: 396 548, тел/факс: 390 034
Минск, Смолячкова 12

ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ

ОБОРУДОВАНИЕ И

ЛУЧШИЕ ИЗДАТЕЛЬСКИЕ

КОМПЛЕКСЫ НА БАЗЕ

КОМПЬЮТЕРОВ
Macintosh

Приглашаем к сотрудничеству региональных дилеров



№ п/п	ТОРГОВАЯ МАРКА	ПРОЦЕССОР		РАМА	НАКОПИТЕЛИ		МОНИТОР		ВИДЕОКАРТА		КОРПУС	ОСОБЫЕ ОТЛИЧИЯ	ЦЕНА USD	ТАРАПЕ	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН	
		ТИП / MHz	Cache		CD-ROM	HD	ТИП	РАЗМ. ПЛОТНОСТЬ	РАЗМ. ПЛОТНОСТЬ	РАЗМ. ПЛОТНОСТЬ							
КОМПЬЮТЕРЫ																	
1	Компьютерный класс										под заказ		от 1600	12	МПОВТ	327139	
2	COMPAQ	8086		640	5.25"	21	mono				видеокарта Hercules, с пакетом программ		190	3	МПС	235323 / 262652	
3	EPSON	8088/10		640	5.25"	21	mono				видеокарта EGA, с пакетом программ		290	3	МПС	235323 / 262652	
4		8088/10			5.25"	40	VGA		256				402	12	БЕЛКОМ	345586 / 346373	
5	BM 2001	286 SX/12	1	4	3.5"	170	IDE	14	VGA	39 256 ISA + SC			550	12	МПОВТ	327139 / 312687	
6	BM 2001	286 SX/12	1	4	3.5"	170	IDE	14	VGA	39 256 ISA + SC			570	12	БЕЛКОМ	345586 / 346373	
7		286/7 20	1	4	5.25"	42	IDE	13	VGA	39 256 ISA			535	12	АДИНГ	783512	
8	ADING	286/20	1	4	3.5"	85	IDE/ISA	13	VGA	39 256 ISA			579	12	SUNRISE	344356 / 344470	
9	SUNRISE	286/20	1	4	//	100	IDE/ISA	18	VGA	39 256 ISA			515	12	ИНФОРМАТИКА	327666	
10	NTT	386									любая конфигурация по ценам TAIH		515	12	БЕЛКОМ	327666	
11		386									любая конфигурация		615	12	АДИНГ	783512	
12	ADING	386 SX/25	1	16	//	35	IDE	13	VGA	39 256 ISA	MT	Intel	660390	12	МПОВТ	312687 / 313549	
13	EC 1863.11	386 SX/25	2	16	//	170	IDE	14	VGA	39 256 ISA	D	опт от 5 шт.	472	14	РЕСТА	784100	
14	LAND	386 SX/33	2	16	//	210	IDE	15	VGA	39 256 ISA	MT	сертификат, изм. конфиг.	749	14	РЕСТА	784100	
15	LAND	386/7 DX/33	128	4	16	//	210	IDE	15	VGA	39 256 ISA	SC	IBM PS/2, USA XGA-2 video	690	12	АДИНГ	783512
16	ADING	386/7 SLX/35	128	4	16	3.5"	170	IDE	13	VGA	39 256 ISA	MT	AMD, Seagate, GoldStar, Panasonic, сертификат	553	15	ИНФОТЕХ	236281 / 267341
17	IT	386 SX/40	1	16	//	100	IDE/ISA	15	VGA	39 512 ISA	MT	GoldStar monitor, карт. Pф	685	12	SUNRISE	344356 / 344470	
18	SUNRISE	386 SX/40	1	16	//	100	IDE/ISA	15	VGA	39 512 ISA	MT	GoldStar monitor, карт. Pф	565	15	ИнтерКомСервис	306401	
19	ICS	386 SX/40	1	16	3.5"	120	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	сертификат P6, изм. конфиг.	626	15	ДАИНОВА	302356	
20	DAINOVA	386 SX/40	1	16	3.5"	120	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	mouse	635	12	БЕЛКОМ	345586 / 346373	
21		386 SX/40	2	16	3.5"	40	IDE	13	VGA	39 256 ISA	MT	ISA, GoldStar, Epson, Seagate	530	12	ТАНР	239265 / 235528	
22	NTT	386 SX/40	2	16	3.5"	106	IDE/ISA	12	msVGA	39 256 ISA	MT	сертификат, любая конфиг.	718	36	Американский Лидер	523312 / 525428	
23	American Logic	386 SX/40	2	16	//	107	IDE	14	VGA	28 512 ISA	MT	ISA, IDE, Pad, mouse	770	12	Перел. Технологии	361457 / 368361	
24		386 SX/40	2	16	//	160	IDE	14	VGA	39 256 ISA	MT	ISA, GoldStar, Epson, Quantum	602	12	ТАНР	239265 / 235528	
25	NTT	386 SX/40	2	16	3.5"	170	IDE/ISA	12	VGA	39 256 ISA	MT	любая конфигурация	728	12	ОПМАСЭЙЛ	395480	
26	ORMAS	386 SX/40	2	16	//	170	IDE/ISA	12	VGA	39 256 ISA	MT	mouse	712	12	БЕЛКОМ	345586 / 346373	
27		386 SX/40	2	16	//	210	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	любая конфигурация	712	14	ОПМАСЭЙЛ	395480	
28	ORMAS	386 SX/40	2	16	//	210	IDE/ISA	14	VGA	39 512 ISA	MT	GoldStar monitor, карт. Pф	760	12	SUNRISE	344356 / 344470	
29	SUNRISE	386 SX/40	2	16	3.5"	240	IDE	14	msVGA	39 256 ISA	MT	DATAS, mouse, изм. конфиг., склад	567	18	PHILIP	268429	
30	OPTIMUS	386 SX/40	2	16	//	260	IDE/ISA	12	VGA	39 256 ISA	MT	CPU AMD	786	18	МАС Электроникс	351201 / 351200	
31	MAS	386 SX/40	2	16	//	270	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	сертификат P6, изм. конфиг.	720	15	ДАИНОВА	302356	
32	DAINOVA	386 SX/40	2	16	//	270	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	сертификат P6, изм. конфиг.	853	24	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078	
33	DAINOVA	386 SX/40	2	16	//	270	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	GoldStar monitor, IDE	947	24	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078	
34	BEVALEX	386 SX/40	2	16	//	270	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	ISA	903	15	ДАИНОВА	302356	
35		386 DX/40	128	2	16	//	210	IDE	15	VGA	39 256 ISA	MT	сертификат P6, изм. конфиг.	908	18	PHILIP	268429
36	IT	386 DX/40	128	2	16	//	100	IDE	15	msVGA	39 256 ISA	MT	mouse, изм. конфиг., склад	908	12	Перел. Технологии	361457 / 368361
37	American Logic	386 DX/40	128	2	16	//	107	IDE	14	VGA	28 512 ISA	MT	ISA, IDE, Pad, mouse	1100	12	Перел. Технологии	361457 / 368361
38		386/7 DX/40	128	2	16	//	130	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	ISA, IDE, Pad, mouse	1499	12	БЕЛКОМ	327666
39	ORMAS	386 DX/40	128	2	16	//	170	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	ISA, IDE, Pad, mouse	1520	24	ТАНР	239265 / 235528
40	DAINOVA	386 DX/40	8	4	16	//	170	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	CD-ROM, sound	1963	24	ТАНР	239265 / 235528
41		386 DX/40	128	2	16	//	170	IDE/ISA	14	VGA	39 256 ISA	MT	Green VLB	1510	24	ТАНР	239265 / 235528
42	Intel Classic PC	486 SX/25	8	4	3.5"	245	IDE/PCI	10	VGA	39 512 ISA	LPK	Intel EISA, PCI local bus, любая конфигурация	1289	14	ЛЕМАД	660122 / 668482	
43	BEVALEX	486/7 SX/25	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	Intel CPU, IDE	1003	24	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078	
44	OPTIMUS	486 SX/25	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	ISA/VLB, mouse, склад	890	24	PHILIP	268429	
45	OPTIMUS SA	486 SX/25	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	VLB, CPU Intel, Green PC, Datas	867	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813	
46	OPTIMUS SA	486 SX/25	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	VLB, CPU Intel, Green PC, GoldStar	1035	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813	
47	HP Vectra VL2	486 SX/33	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	Intel, карт. Pф	1306	36	РЕСТА	784100	
48	ACER MATE	486/7 SX/33	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	PCI, Acer386, I/O/VLB	1306	24	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078	
49	ACER NOTE	486/7 SX/33	8	4	3.5"	245	IDE	12	msVGA	39 512 ISA	MT	mono, IDE	1515	24	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078	
50	NTT	486 SX/33	8	4	3.5"	120	IDE/ISA	12	msVGA	39 256 ISA	MT	ISA, GoldStar, Epson, Quantum	658	24	ТАНР	239265 / 235528	
51	STRATUM	486 SX/33	256	4	3.5"	170	IDE	14	VGA	39 512 ISA	MT	MPR II, UMC, 1024 M	1040	12	ЭЛКО	346609 / 206708	
52	LAND	486 SX/33	256	4	3.5"	210	IDE	15	VGA	39 512 ISA	MT	Intel CPU, карт. Pф, изм. конфиг.	791	14	РЕСТА	784100	
53	Intel Champion	486 SX/33	256	4	3.5"	210	IDE	15	VGA	39 512 ISA	MT	Intel CPU, карт. Pф, изм. конфиг.	938	14	РЕСТА	784100	
54	HP Vectra VL2	486 SX/33	8	4	3.5"	210	IDE	14	VGA	39 512 ISA	MT	Intel, карт. Pф	1100	36	РЕСТА	784100	
55	COMPAQ	486 SX/33	8	4	3.5"	210	IDE	14	VGA	39 512 ISA	MT	Pressario 433	1350	12	БЕЛКОМ	327666	
56	OLMETTI PCS	486 SX/33	8	4	3.5"	210	IDE	14	VGA	39 512 ISA	MT	ISA	1520	24	ТАНР	239265 / 235528	
57	MAS	486 SX/33	8	4	3.5"	210	IDE	14	VGA	39 512 ISA	MT	CPU UMC Super33	960	18	МАС Электроникс	351201 / 351200	
58	DFI	486 SX/33	256	4	3.5"	270	IDE/ISA	12	VGA	39 512 ISA	MT	CUA, Intel inside, VLB, изм. конфиг.	1050	24	ДАИНОВА	302356	
59	NTT	486 SX/33	8	4	3.5"	340	IDE/ISA	12	VGA	39 512 ISA	MT	ISA/VLB, Green, GoldStar, Western Digital	914	24	ТАНР	239265 / 235528	
60	DFI	486 SX/33	256	4	3.5"	340	IDE/ISA	12	VGA	39 512 ISA	MT	CUA, Intel inside, VLB, изм. конфиг.	071	24	ДАИНОВА	302356	
61	ICS	486 SX/33	256	4	3.5"	340	IDE	14	VGA	39 512 ISA	MT	CUA, Intel inside, VLB, изм. конфиг.	1090	12	МПОВТ	326533 / 323627	
62	DFI	486 SX/33	256	4	3.5"	420	IDE/ISA	14	VGA	39 512 ISA	MT	CUA, Intel inside, VLB, изм. конфиг.	1087	24	ДАИНОВА	302356	
63	NTT	486 SX/33	8	4	3.5"	340	IDE/ISA										



№	ТОРГОВАЯ МАРКА	ПРОЦЕССОР		RAM		НАКОПИТЕЛИ		МОНИТОР		ВИДЕОКАРТА		КОРПУС	ОСОБЫЕ ОТЛИЧИЯ	ЦЕНА USD	ТАРА	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
		ТИП / МГц	частота	условия	байт	тип	объем	разр.	разр.	тип	разр.						
КОМПЬЮТЕРЫ																	
159	NTT	486 DX2/50	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1708	24	ТАИР	239265 / 235528
160	EVEREX	486 DX2/50	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	2309	36	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078
161	ICSTAR	486 DX2/50	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1148	24	ИСТАР	363510 / 365578
162	ICSTAR	486 DX2/50	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	648	24	ИСТАР	363510 / 365578
163	OPAL	486 SLC2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1289	24	ИВА	625190 / 325122
164	COBALT LPX	486 SLC2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1665	24	ИВА	625190 / 325122
165	ICSTAR	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1078	24	ИСТАР	363510 / 365578
166	NTT	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	855	24	ТАИР	239265 / 235528
167	LAND	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	921	14	РЕСТА	784100
168	LAND	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	997	14	РЕСТА	784100
169	HiTech	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1020	12	БЕЛКОМ	345566 / 346373
170	Intel Champion	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1071	18	Бис.Технологии	207911 / 206323
171	SUNRISE	486 DX2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1074	14	РЕСТА	784100
172	DIMENSION	486 DX2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1125	18	SUNRISE	344356 / 344470
173	DIMENSION	486 DX2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1150	18	ЮНИЛИ	520705
174	BeIABM	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1225	24	БелАВМ	347972 / 348105
175	IT	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1271	15	ИНФОТЕХ	236281 / 287341
176	HP Vectra VL2	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1465	36	ЕВРОКОМПАКТ	454552
177	ICS	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1029	15	ИнтерКомСервис	306401
178	ADING	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1085	12	АДИНГ	783512
179	NTT	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1086	24	ТАИР	239265 / 235528
180	DFI	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1181	24	ДАЙНОВА	302356
181	OPTIMUS SA	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1205	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813
182	OPTIMUS SA	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1037	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813
183	OPTIMUS SA	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1199	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813
184	BeIABM	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1238	24	БелАВМ	347972 / 348105
185	ELKO	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1160	15	ТРАНСТЕКС	369754
186	UNTEC	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1196	12	ПРОГРАММА	328735 / 324343
187	DFI	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1197	24	ДАЙНОВА	302356
188	MAS	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1360	18	МАС Электроник	351201 / 351200
189	HIGHSCREEN	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1437	24	ВЕРСА Компьют.	626267 / 628111
190	CHAMPION	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1196	12	ПРОГРАММА	328735 / 324343
191	BeIABM	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1331	24	БелАВМ	347972 / 348105
192	STRATUM	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1190	12	ЭЛКО	346609 / 206706
193	STRATUM	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1236	12	ЭЛКО	346609 / 206706
194	ELKO	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1256	18	НОВЫЙ ВЕК	660122 / 668482
195	OPTIMUS SA	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1307	15	ТРАНСТЕКС	369754
196	OPTIMUS SA	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1241	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813
197	SUNRISE	486 DX2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1435	18	SUNRISE	344356 / 344470
198	AST Bravo	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1303	36	ТехноПаркСети	452087
199	HP Vectra M2	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	2380	36	ЕВРОКОМПАКТ	454552
200	HP Vectra XM2	486 DX2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1365	24	ДАЙНОВА	302356
201	DFI	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1900	36	РЕСТА	784100
202	HP Vectra M2	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1591	24	БЕЛ-ОПТИМУС	621813
203	OPTIMUS SA Intel	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1415	24	БелАВМ	347972 / 348105
204	BeIABM	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	2360	36	ЕВРОКОМПАКТ	454552
205	HP Vectra XM2	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1284	24	БЕВАЛЕКС	499011 / 499078
206	BEVALEX	486 DX2/66	256	16	64	IDE	850	1024	9	SVGA	28	1	MT	1381	24	ДАЙНОВА	302356
207	DFI	486 DX2/66	256	16	64	IDE/ISA	527	1024	11	SVGA	28	1	MT	1401	24	ДАЙНОВА	302356
208	DFI	486 DX2/66	256	1													

Платить или не платить?

О ПОДОХОДНОМ НАЛОГЕ С ГРАЖДАН ПО ОПЕРАЦИЯМ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих операции по покупке и продаже акций, волнует вопрос о законности взимания подоходного налога при реализации гражданами акций на вторичном рынке. Внимательный анализ действующего законодательства позволяет обнаружить, что принятый порядок взимания налогов не соответствует закону.

"Временные единые стандартные правила заключения и оформления операций с ценными бумагами, ведения учета и отчетности по этим операциям" указывают (п. 9.20): "Налогообложение операций с ценными бумагами осуществляется в соответствии с действующим законодательством". В Законе РБ "О подоходном налоге с граждан" прямых указаний о взимании подоходного налога нет. Все фирмы-покупатели руководствуются п. 1 статьи 17 закона и п. 49 Методических указаний Минфина от 21.04.94 г. № 11 по исчислению подоходного налога с граждан.

Пункт 1 ст. 17 Закона "О подоходном налоге с граждан" указывает: "Плательщиками по доходам от предпринимательской деятельности являются граждане, занимающиеся самостоятельной инициативной деятельностью без образования юридического лица по извлечению личного дохода, а также граждане, имеющие другие доходы, не перечисленные в ст. 7, 12, 14, 21". По мнению фирмы-покупателя, гражданин, продавая акции, получает "другой доход", и поэтому она удерживает с него подоходный налог.

Но, взыскивая подоходный налог по ст. 17, фирма забывает о статье 3 закона — "Доходы, не подлежащие налогообложению". В соответствии с п. п. "и" п. 1 ст. 3 "Подоходными налогами не облагаются... суммы, полученные от продажи имущества, принадлежащего гражданам на праве частной собственности, кроме доходов от продажи этого имущества при осуществлении предпринимательской деятельности". Следовательно, если мы докажем, что акции — это частная собственность гражданина, а операции по покупке-продаже акций — не предпринимательская деятельность, окажется, что суммы, полученные от продажи акций, не должны облагаться подоходным налогом.

В соответствии с Законом "О частной собственности в РБ", "частной собственностью является имущество, принадлежащее гражданину как физическому лицу". В составе частной собственности могут находиться жилые дома, дачи, садовые домики, насаждения, транспортные средства, денежные средства, акции и другие ценные бумаги (ст. 4 Закона "О собственности в РБ"). Таким образом, закон прямо указывает, что акции и другие ценные бумаги являются частной собственностью гражданина.

Выясним, являются ли предпринимательской деятельностью покупка и продажа акций. Статья 1 Закона "О предпринимательстве в РБ" указывает, что "не является предпринимательством деятельность физического лица по использованию собственных ценных бумаг, банковских счетов, а также средств платежа или сохранения денежных приобретений".

Однако, помимо закона, определение предпринимательской деятельности дается в Методических указаниях Минфина, где говорится: "В каждом конкретном случае, решая вопрос о налогообложении, необходимо выяснять: или гражданин избрал родом своего занятия продажу собственного имущества с целью извлечения дохода, или же имущество реализовано случайно (разово) в силу сложившихся обстоятельств". Как выяснить — разовая это сделка или нет?

Таким образом, продажа акций гражданами является продажей их частной собственности, что не связано с предпринимательской деятельностью. Следовательно, такая продажа не должна подвергаться налогообложению.

Нам могут возразить и напомнить об указанных выше Методических указаниях Минфина от 21.04.93 г. № 11, в которых есть разъяснение по ст. 17 Закона "О подоходном налоге с граждан", где

указывается, что доходы граждан по операциям с ценными бумагами облагаются подоходным налогом. А на каком основании Минфин делает такой вывод?

Скорее всего, он руководствуется... своими же Методическими указаниями, в частности, комментарием п. п. "и" п. 1 ст. Закона "О подоходном налоге". В трактовке Минфина эта статья закона выглядит в совершенно другом, "расширенном" виде: "Не облагаются подоходным налогом... суммы, полученные от продажи имущества, принадлежащего гражданам на правах частной собственности, кроме доходов от продажи этого имущества при осуществлении предпринимательской и иной деятельности".

Минфин берет на себя функции законодательного органа. Подумайте, добавили пару слов. Но благодаря этим словам можно любую деятельность обложить налогом, так как любая деятельность является если не предпринимательской, то "иной".

На каком же основании при продаже одного объекта частной собственности (дом, дача, автомобиль) налог не взыскивается, а при продаже других объектов (акций) взыскивается? И почему в преимущественном положении находится валюта? Ведь гражданин не платит налог с курсовой разницы (только не подумайте, что мы ратуем за это).

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что подоходный налог от продажи акций гражданам взимать не следует, так как, во-первых, в Законе "О подоходном налоге с граждан" нет прямых указаний о взимании подоходного налога при продаже акций на вторичном рынке, во-вторых, п. 49 Методических указаний Минфина противоречит законам "О собственности", и "О предпринимательстве".

Изложив наши аргументы, мы направили официальный запрос в Главную налоговую инспекцию и Минфин с целью получения официальных ответов на следующие вопросы:

1) Взыскивается ли подоходный налог с граждан при продаже собственных акций на вторичном рынке?

2) Распространяются ли положения ст. 3 Закона "О подоходном налоге с граждан" на операции с ценными бумагами? Если нет, то где в законодательстве это указывается?

3) В случае, если подоходный налог с граждан по операциям с ценными бумагами все-таки следует удерживать, то где в Законе "О подоходном налоге с граждан" это указано?

4) Если подоходный налог взыскивается, не противоречит ли это Закону "О налогах и сборах, взимаемых в бюджет РБ" о недопущении двойного налогообложения? Ведь один раз гражданин платит подоходный налог при получении заработной платы, а другой раз — при продаже акций, приобретенных за заработную плату.

5) Если подоходный налог взыскивается на основании п. 49 Методических указаний, не противоречат ли положения п. 49 Закона "О собственности в РБ" (ст. 4, 13), Закону "О предпринимательстве" (ч. 2, ст. 1), Закону "О подоходном налоге с граждан" (ст. 3)?

Вопросы, которые мы подняли в статье, сегодня весьма актуальны. Рынок ценных бумаг в нашей республике только складывается. И чтобы граждане РБ стали инвесторами, нужно их заинтересовать, в частности, при помощи льготного налогообложения.

Подготовлено
специалистами
АО "ИнТек-Ньюс",
тел.: 26-11-77.



Предел близок

Падение стоимости чеков скоро может достигнуть своего естественного предела — цены, которая не окупает затрат времени и денег на их получение.

В отделениях Сбербанка в Минске цена покупки чеков уже уменьшилась до 600 рублей. А это значит, что владелец, допустим, 50 чеков получит за них менее 3 долларов. Реальный доход будет еще

меньше из-за затрат на оформление чеков в Сбербанке. Поэтому мало кто захочет тратить время на получение чеков, чтобы продавать их по такой цене.

Компании, приобретающие чеки вне Сбербанка, пока держат цену покупки несомненно выше. Но и у них цены за чек за неделю

уменьшились до 700-900 рублей. Лишь немногие компании предлагают за чек более 1.000 рублей.

Таким образом, вскоре правительству удастся добиться прекращения торговли чеками без всяких специальных постановлений — просто не будет желающих их покупать.

Котировки чеков "Имущество" на 14.04.95 г.				
Наименование	Покупка на уцененных чеках	Работа с пакетами чеков		
		покупка	продажа	итог. пакет
Минск				
Беларусбанк	900	—	—	—
Наркомбанк	—	999	1 690	2 000
Банк "Олимп"	—	—	1 600	3 000
Банк "Понск"	900	—	—	—
"Аспасия"	—	1 200	1 700	500
Джон-Инвест	—	—	дог	5 000
"Орфей-Инвест"	—	—	дог	дог
"Пушье-Инвест"	1 100	—	—	—
"Интерконтиненталь-Инвест"	900	—	дог	дог
"ЛД-Центр"	1 100	дог	дог	дог
"Финансы и Активы"	1 000	дог	дог	дог
"Рамос-Интернешнл"	1 200	1 400	1 600	5 000
"Интерфинанс"	—	—	1 700	50 000
"Сток & Траст"	1 300	—	—	—
"Энграф-Плюс"	1 000	дог	1 400	10 000
"Актив-Инвест"	600	—	1 650	50 000
"Траст-Активы"	—	—	1 800	дог
"Альберт-Инвест"	—	1 350	1 650	1 000
"Интерпластик"	1 000	—	—	—
Могилев				
"Опикон"	1 000	—	1 350	5 000
Брест				
НФА	1 000	1 000	—	10 000
"Буг-Инвест"	600-800	—	1 500	50 000
"Галактика"	—	600	—	5 000
Витебск				
Виткомбанк	800	—	—	—
"Титан-Холдинг"	1 100	—	—	—
Комплексбанк	—	1 100	1 600	—
"Град-Инвест"	700	1 000	1 350	10 000
Гомель				
"БелАско-Инвест"	900/900*	—	1 600	100 000

ООО "Этал-Инвест"	800	—	2 000	дог
ООО "Полар-Инвест"	—	—	1 400	3 000
"Финансовый Экспресс"	800	—	1 400	3 000
"Крон"	—	—	1 550	1 000
Агроинвест (г. Жлобин)	700/700*	—	1 500	10 000
"Финансы и Активы"	—	—	1 600	10 000

* зачисление производится на счет в Сбербанке.

Служба информации ассоциации "RONAS".
Телефоны:
Минск — (0172) 328-715;
Витебск — (0212) 369-891;
Гомель — (0232) 535-100;
Брест — (01632) 64-797.

Фьючерсный контракт на поставку приватизационных чеков, 18.04.95 г.			
Компания	Срок поставки	Мин. пакет	Цена
АКБ "Новозолот"	10 дней	2 000	1 400
ФГ "Буг-Инвест"	10 дней	10 000	1 450
Нац. Фондовая Ассоциация	10 дней	10 000	1 300
ФК "Интерконтиненталь-Инвест"	7 дней	5 000	1 500

Опцион на покупку приватизационных чеков, 18.04.95 г.				
Компания	Срок опциона	Цена опциона	Страхов. цена за чек	Кол-во чеков в опционе (шт.)
ФГ "Буг-Инвест"	10 дней	500 000	1 550	10 000

Агентство финансовых новостей, телефон: (0172) 621-603.

СИФы будем держать в уме

Так как сделки с акциями СИФов в ближайшем будущем маловероятны, таблица котировок акций на внебиржевом рынке будет публиковаться пока без справочной информации инвестиционных фондов.

Даже до приостановки деятельности СИФов котировки их акций практически не проводились. Это вполне понятно, ведь фонды еще не имели возможности начать обмен принадлежащих им чеков на акции. Исключением был, пожалуй, "Сиготроникс Инвест". Но и он проводил котировку еще до начала обмена акций на чеки, то есть не как специализированный чековый инвестиционный фонд.

Котировки акций могли начаться после чековых аукционов. Но их проведение отложено на неопределенный срок, поэтому отодвигается и время начала вложений в акции инвестиционных фондов.

На рынке акций приватизируемых предприятий есть изменения: МФ АБ "INCO" объявило о покупке акций АО "Беларус-Обон" по цене 18 000 рублей при номинале 5 000 рублей. На продажу эти акции предлагаются по 18 900 рублей. Компания "Николь-Инвест" совершила сделку с 400 акциями АО "Торгово-промышленный союз".

Внебиржевой рынок ценных бумаг. Котировки на 14.04.95 г.					
Эмитент	Цена за бумагу	Номинал	Компания	Покупка	Продажа
АКБ "Беларусбанк"	акции	100	"Альбароссия"	100	300
АКБ "Беларусбанк"	акции	100	"Аспасия"	—	1 500
АКБ "Беларусбанк"	акции	100	ФД "Траст-Активы"	600	1 400
АКБ "Беларусбанк"	акции	100	Инвестиционные технологии	300	2 000
АКБ "Беларусбанк"	акции	100	АО "Интек-Ньюс"	500	1 000
АКБ "Белбизнесбанк"	акции, II выпуск	100	"Альбароссия"	1 000	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	200	ФД "Траст-Активы"	1 000	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	200	Инвестиционные технологии	1 000	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	200	АО "Интек-Ньюс"	1 500	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	200	"Николь-Инвест"	1 300	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	500	"Альбароссия"	1 500	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	500	ФД "Траст-Активы"	2 000	—
АКБ "Белбизнесбанк"	акции	500	АО "Интек-Ньюс"	1 500	—
АКБ "Дукат"	акции	1 000	"Альбароссия"	3 000	—
АКБ "Дукат"	акции	1 000	ФД "Траст-Активы"	—	12 000
АКБ "Дукат"	акции, I, II, III выпуски	1 000	"Финансы и Активы"	5 600	13 000

АКБ "Дукат"	акции	1 000	АО "Интек-Ньюс"	3 000	—	с/н
АКБ "БелПСБ"	акции, II выпуск	100	ФД "Траст-Активы"	—	2 200	с/н
АКБ "БелПСБ"	акции, III-IV выпуски	100	"Альбароссия"	500	—	с/н
АКБ "БелПСБ"	акции	100	Инвестиционные технологии	600	—	с/н
АКБ "БелПСБ"	акции	100	АО "Интек-Ньюс"	500	—	с/н
АКБ "Магнат-банк"	акции, II выпуск	1 000	"Альбароссия"	1 100	4 000	с/н
АКБ "Магнат-банк"	акции, II выпуск	1 000	АО "Интек-Ньюс"	1 500	—	с/н
АКБ "Понск"	акции	100	Инвестиционные технологии	350	—	с/н
АКБ "Понск"	акции	100	АО "Интек-Ньюс"	1 500	—	с/н
АКБ "Понск"	акции	100	ФД "Траст-Активы"	300	800	с/н
АКБ "Понск"	акции	100	Нац. Фондовая Ассоциация	300	700	н/н
АКБ "Приорбанк"	акции, III выпуск	500	"Альбароссия"	300	—	с/н
АКБ "Приорбанк"	акции, III выпуск	500	ФД "Траст-Активы"	1 200	2 200	1 000
АКБ "Приорбанк"	акции	500	Инвестиционные технологии	1 000	—	с/н
АКБ "Приорбанк"	акции	500	"Николь-Инвест"	900/1 000	2 000	400
АКБ "Приорбанк"	акции	500	АО "Интек-Ньюс"	1 500	—	с/н
АКБ "Приорбанк"	акции, I-II выпуски	500	"Этал-Инвест"	400	—	н/н
АКБ "Приорбанк"	акции, III выпуск	500	Нац. Фондовая Ассоциация	700	—	н/н
АКБ "Приорбанк"	акции, III, IV выпуски	500	"Этал-Инвест"	300	—	н/н
АКБ "Приорбанк"	акции	500	ФГ "Буг-Инвест"	300	—	с/н
СИФ "Сиготроникс Инвест"	акции, I выпуск	10 000	Компания СИМ	14 260	15 011	н/н
АО "Интек-Ньюс"	акции, I выпуск	2 500	АО "Интек-Ньюс"	—	10 000	с/н
АО "Компания Рамос"	акции, II выпуск	1 000	"Рамос-Интернешнл"	—	1 000 000	с/н
Бел Агро Пром Топ Биржа	акции	500	"Аспасия"	—	500 000	с/н
Бел Агро Пром Топ Биржа	акции	500	"Рамос-Интернешнл"	—	300 000	с/н
БФБ	акции	5 000	"Альбароссия"	1 500 000	—	с/н
БФБ	акции	5 000	"Николь-Инвест"	5 000 000	—	н/н
БФБ	акции	5 000	ФД "Траст-Активы"	2 500 000	—	с/н
БФБ	акции	5 000	Нац. Фондовая Ассоциация	2 500 000	—	с/н
БФБ	акции	5 000	"Аспасия"	—	4 000 000	с/н

Агентство финансовых новостей, телефон: (0172) 621-603.

Чтобы выжить в конкурентной среде

Специалисты продолжают спорить, что первично: приватизация или реструктуризация. Однако в любом случае — это неотъемлемые элементы комплексного процесса преобразования и трансформации собственности. Только их согласованное применение позволит обеспечить эффективное развитие национальной экономики.

Что такое реструктуризация?

Под реструктуризацией в широком смысле следует понимать существенное изменение в стратегии предприятия, отрасли, региона, экономики в сфере производства, финансирования, инвестирования и организации, которое влечет за собой изменения в области занятости и в компетенции работников, их квалификации, опыте. Реструктуризация включает следующие элементы:

- создание новой стратегии функционирования объекта;
- перестройку прежних или создание новых структур и принципов функционирования объекта;
- укрепление новой системы функционирования, обеспечивающей реализацию новой стратегии предприятия.

К общей стратегии предприятия относятся:

- выбор сфер действия;
- выработка способа инвестирования в собственные ресурсы в целях изменения в свою пользу или стабилизации конкурентоспособной позиции;
- разработка плана действий, направленных на реализацию стратегических целей предприятия.

Определение стратегии предприятия — результат комплексного анализа. К его основным областям относятся:

- 1) идентификация и установление значения различных видов деятельности;
- 2) позиция по отношению к конкурентам;
- 3) сильные и слабые стороны;
- 4) конкурентоспособная стратегия;
- 5) форма организации;
- 6) количество и компетенция работников;
- 7) степень заинтересованности различных групп, акционеров, работников, клиентов, поставщиков.

В итоге общая стратегия должна отвечать на вопрос: что необходимо сделать предприятию, чтобы развиваться в конкурентной среде.

Есть несколько концепций реструктуризации.

Суть **современной** концепции (активной) — в принятии мер, направленных на стимулирование и содействие новым видам хозяйственной деятельности. Наиболее целесообразно использовать эту концепцию при необходимости достичь значительных результатов за короткое время.

Сущность **традиционной** (пассивной) концепции заключается в замедлении необходимых преобразований с целью смягчения социальных последствий. Например, на макроуровне — это замена шоковой терапии плавными социальными ориентированными реформами.

Смысл **смешанной** концепции — в равноправном и параллельном выполнении действий в сфере стимулирования новой хозяйственной деятельности и смягчения социальных последствий.

При проведении реструктуризации особое внимание следует уделять социальному аспекту преобразований, ибо непродуманные шаги могут свести на нет все усилия, направленные на санацию объекта.

Подходы смягчения социальных последствий реструктуризации можно разделить на две группы. К первой относятся временные краткосрочные подходы. Они характерны в основном для социальной политики и включают в себя такие элементы, как пособия для безработных, организацию временных работ, ограничение конъюнктурной безработицы, перемещение и перегруппировку работников.

Во вторую группу входят средние и долгосрочные подходы, характерные главным образом для хозяйственной политики. К ним относятся: ограничение структурной безработицы, создание новых видов деятельности, рабочих мест, антициклическое управление занятостью и компетенцией работников.

Где взять деньги?

Первоначально предполагалось, что реструктуризация

должна проводить новый собственник.

Такая практика имела успех лишь на начальном этапе, когда реформировались привлекаемые для инвесторов объекты. Поскольку приватизация осуществлялась в основном трудовыми коллективами, предполагалось, что и реструктуризацию они проведут собственными силами.

Сейчас реструктуризация рассматривается как средство для придания объекту инвестиционной привлекательности. Это связано с тем, что наиболее доходные предприятия уже приватизированы, и ни один инвестор не станет вкладывать деньги в нерентабельные и тем более убыточные объекты. Где же взять деньги на реструктуризацию?

Существует несколько вариантов. При имущественном методе оценки средства от выкупа необходимо оставлять на предприятии для его реструктуризации и санации. Второй вариант связан с изменением методики оценки стоимости подлежащего приватизации имущества. Необходимо использовать такие методы, которые бы оценивали не стоимость имущества, а будущую прибыльность предприятия.

Хотя в этом случае ряд объектов имел бы отрицательную стоимость, но размер средств на его оздоровление был бы огромным. Третий вариант состоит в продаже всех неэффективных предприятий за символическую стоимость, по с условием, что новый собственник инвестирует в данный объект определенную сумму для проведения реструктуризации. Этот метод успешно применялся при приватизации в Восточной Германии, когда нерентабельные и приносящие ущерб окружающей среде предприятия продавались за 1 немецкую марку, но с условием вложения в их санацию сотен миллионов марок.

В результате на старом месте возникли эффективно работающие предприятия с положительным экологическим результатом.

Программа реструктуризации

В ней должно быть определено состояние дел на объекте, сформулированы проблемы, обозначены основные направления и цели преобразований, в том числе приоритетные сферы хозяйственной деятельности, предусмотрены порядок организации процесса реструктуризации, а также принципы и ис-

точники финансирования. Наконец, должен быть разработан график реализации мероприятий и выработаны механизмы координации и контроля принятых решений.

Следует подчеркнуть, что не существует универсальной модели реструктуризации. Нужен индивидуальный подход к каждому объекту. Программа реструктуризации должна четко представлять избранную концепцию — активную, пассивную или смешанную — и содержать такие элементы, как целостное представление, этапы продвижения к согласованным целям, механизм постоянной адаптации к новым потребностям и условиям, а также определять роли, задачи и ответственность партнеров этого процесса, в частности, учитывать разные интересы работников предприятия, населения региона, страны.

Программы реструктуризации различаются и в зависимости от преследуемых целей. Цель **реализационной** программы — подготовка процесса реструктуризации, разрабатывание антициклических действий, внедрение предусмотренных изменений. Задача **информационной** программы — презентация возможностей и ресурсов предприятия, а также близкого и дальнего внешнего окружения. Третьему типу соответствует **оффертная** программа. Ее цель — заинтересовать проектом реструктуризации потенциальных инвесторов как внутренних, так и внешних.

Успех реструктуризации зависит от выполнения многих требований. Среди важнейших:

- 1) наличие цели реструктуризации у всех партнеров этого процесса;
- 2) изучение состояния дел во всех областях деятельности хозяйственного субъекта;
- 3) открытость и понятность системы информации в отношении проблем, требующих решения;
- 4) взаимодействие всех партнеров процесса преобразования;
- 5) осознание всеми партнерами сложности и продолжительности процесса преобразований.

Дмитрий ДИТКОВСКИЙ, заместитель директора Института приватизации и менеджмента.

Освобождаясь от обузы

По результатам минувшего года приватизация в мире достигла рекорда. Стоимость приватизированных в 1994 г. объектов составила 57 миллиардов USD.

Среди важнейших событий — начало приватизационных программ в **Индонезии** и **Пакистане**. Наиболее привлекательными объектами этих стран являются телекоммуникационные компании, для которых в каждой стране запущена программа продажи акций стоимостью 1 млрд. USD. Резко увеличился приток иностранных инвестиций — до 1,5 млрд. USD — в **Индии**, где в октябре продолжилась продажа коммунального сектора. В ноябре начал приватизацию части своей электроэнергетической промышленности **Таиланд**. Продолжил выставлять на Гонконгскую фондовую биржу свои компании и **Китай**, причем интерес инвесторов вызвали предприятия электронной, химической, электротехнической, кораблестроительной, энергетической отрасли.

Программа приватизации во **Франции** охватывала все секторы коммунальной сферы. Правительство также инициировало продажу нефтяной компании "Elf Aquitaine" и страховой компании "UAP". Осуществление программы в стране шло с опережением сроков вдвое. Помимо того, что это привнесло значительные средства в государственную казну (18 млрд 185 млн. USD), новая программа приватизации увеличила число частных акционеров с 4,5 до 5,7 миллионов.

В **Италии** программа приватизации была сориентирована в основном на расширение акционерной собственности в финансовых институтах. Казначейство наполовину сократило свой пакет акций (59%) в "Fib Mobiliare Italiana" и продало в начале прошлого года свои 54% в "Mag Banka Commerciale Italiana". Первая же приватизация, осуществленная правительством Берлускони, — продажа 53% "Jul INA" — была самой крупной в Италии и принесла государству 3 млрд. USD.

Продолжается дальнейшая трансформация государственных корпораций в предприятия с долей частного капитала. Ожидается, что в 1995 году к продаже будут предложены предприятия электроэнергетической, газовой и нефтяной промышленности.

В **Соединенном Королевстве** Великобритания и Северная Ирландия полностью перешли в руки частных владельцев угольная промышленность и лондонские автобусы, хотя вопрос об их приватизации долго дискутировался и был одобрен далеко не всеми. Был продан и международный аэропорт в Белфасте. На первую половину 1995 года наметена приватизация электроэнергетической отрасли.

В **Германии** готовится почва для большой продажи в 1996 году "Deutsche Telecom". Выполнив свое основное предназначение, в конце 1994 года закрылось крупнейшее в мире приватизационное агентство "Treuhand", оставив для своего преемника 13.000 предприятий, которые нужно продать либо остановить.

В первой половине года были проданы пакет акций (48,3%) датской "TeleDanmark", цена которого подня-

лась более чем до 3 миллиардов, и пакет акций (30%) голландской телекоммуникационной компании "KRN".

В 1994 году завершились исторические по масштабам и темпам программы **российской** и **чешской** массовой приватизации, и обе страны начали дееспособную приватизацию. В Чешской Республике для более успешного привлечения международных инвесторов выставлен приз в 27% акций телекоммуникационной компании "SPT Telecom", продажа которых намечена на весну 1995 г.

Венгрия со времени выборов нового, возглавляемого социалистами правительства находилась в состоянии неопределенности. Тем не менее начало было положено, и оно привнесло зарубежные инвестиции. Резко возросла активность Будапештской фондовой биржи, на которую среди других были выставлены фармацевтическая мануфактура "Richter Gedcon" — 33% пакета акций, производитель пластмасс "Pannonplast" — 28,5% пакета акций, а также "Magyar Kikereskedelmi Bank" — 42% пакета акций. На 1995 год намечена продажа предприятий газовой и электроэнергетической промышленности.

В **Польше** после радикальных перемен в начале 90-х годов прогресс замедлился. Лишь в последние дни 1994 года состоялся запуск давно обещанной программы массовой приватизации. **Румыния** в конце года вновь попыталась запустить свою приватизационную программу с публичным предложением акций трех компаний среднего размера. Продолжала реформирование государственные предприятия **Болгария**, хотя и низкими темпами.

В **Литве** государственный пакет акций уменьшился с 52% до 35. Балтийские страны начали проводить международные тендеры для ряда предприятий — частично через страничные издательские журналы.

Перспективы на 1995 год выглядят впечатляющими для **Латинской Америки**.

Большие надежды на 1995 год связаны и с **Африкой** — политически реабилитировавшая себя Южно-Африканская Республика выступила также и экономическим лидером континента. В Северной Африке обширные программы приватизации у Египта, Туниса и Марокко, причем в Марокко принято решение о допуске частного капитала в сферы, прежде для него недопустимые, включая предприятия общественного обслуживания. Многие государства этого континента рассматривают вопрос о приватизации предприятий в таких отраслях, как добывающая, телекоммуникационная и транспорт. Как показала продажа Ганой своих золотых рудников "Ashanti" (87% которых куплено международными инвесторами), при соответствующих условиях зарубежный капитал с готовностью придет на новые рынки.

По материалам "Privatization International" подготовила Людмила ГУЛЯКЕВИЧ.

Социологический опрос

Частные магазины работают лучше

Эксперты Международной финансовой корпорации провели в Гродно опрос, цель которого — определить отношение населения города к начавшейся год назад приватизации коммунальной собственности. За это время в городе проведено 8 аукционов, на которых продан 41 объект.

В опросе приняли участие 348 человек, половина из которых являются покупателями приватизированных магазинов.

Большинство опрошенных (61,8%) положительно относятся к приватизации объектов торговли, бытового обслуживания и общественного питания (в 1994 году этот показатель составлял 56,5%). Количество противников приватизации за год уменьшилось с 25,2% до 20,9%. Чем вызваны эти изменения?

77,5% опрошенных знают многие, а все приватизированные предприятия в городе. Их

привлекает широкий ассортимент (48,6%), высокое качество товаров (24,6%), удобный режим работы (25,1%). Интересен тот факт, что лишь 10,4% опрошенных не пользуются услугами приватизированных предприятий.

Подавляющее большинство респондентов (89%) указали на улучшение внешнего вида предприятий. Так, 78,1% участников опроса отметили, что во многих случаях новые собственники предприятий произвели ремонт, в 54,9% ответов отмечено, что они заменили оборудование, 42,8% — перепланировали торговый зал. Лишь 2%

находят внешний вид многих приватизированных предприятий изменившимся в худшую сторону.

Основная масса опрошенных (84%) отмечают изменения и в качестве обслуживания: стали более внимательными и вежливыми продавцы (49%), увеличилась продолжительность работы (38,6%), сократился перерыв на обед (23,4%) или предприятия стали работать без перерыва на обед (20,85%), некоторые стали работать без выходных (22,4%).

Убедились

Оснований для ликвидации СИФов нет

До 20 апреля Мингосимущество обязано представить в Кабинет министров справку об итогах проверки СИФов, которую оно проводит по исполнению распоряжения Президента № 47.

По словам начальника Управления чековой приватизации Мингосимущества Зинаиды Шевченко, "красоты" в деятельности фондов не обнаружено. Правда, проверочная комиссия обратила внимание на нарушения в оформлении договоров при передаче гражданам чеков в займ, за которые они затем покупали акции приватизированных предприятий через отделения Сбербанка. Хотя, согласилась З. Шевченко, это не противоречит существующему законодательству. Чтобы оградить СИФы от обвинений в "недобросовестной спекуляции", Мингосимущество предлагает организовать перепродажу чеков через фондовую биржу.

Ваучеры жить до конца столетия

10 апреля Верховный Совет принял постановление, которое определило сроки выдачи, обращения и погашения ИПЧ "Имущество".

Белорусский ваучер 1 апреля отменил свою годовщину, однако никто не знал, сколько же времени ему вообще отпущено. Предложенные полгода назад Мингосимуществом сроки — закончить выдачу чеков 1 июля текущего года, а обращение — к ян-

варю 1997 года — правительство не утвердило. Недавно в Комиссию по экономической реформе поступил проект Указа Президента "О сроках обращения ИПЧ "Имущество", где А. Лукашенко предлагал закончить выдачу чеков к нынешнему июлю, а обращение — ровно через два года.

Вдоволь поиздевавшись над ваучером, от которого "нет никакого толку", ВС все же принял предложение Комиссии. Срок выдачи ИПЧ продлен до 1 января 1996 года, срок обращения — до 1 июля 1999 года, а погашения — до 1 июля 2000 года.

Уже в первой половине 1995 г. должно начаться строительство первого очереди нефтеналивного порта в бухте Батарейная на берегу Финского залива под Петербургом
(Окончание на 14-й стр.).

Нефть:

На большой дороге,

или "СТРАСТИ ПО НЕФТИ"-3

(Окончание. Начало на 13-й стр.)

Ее пропускная способность составит 7,5 млн. тонн нефтепродуктов в год, всего порта — 15 млн. тонн. Гавань рассчитана на прием судов грузоподъемностью от 16 до 40 тыс. тонн. Пока что РФ не располагает на Балтике ни одним каналом для морского экспорта нефти, но со временем порт в бухте Батарейная является альтернативой Вентену в Латвии и Клайпедой в Литве. На севере европейской части РФ планируется реализация еще одного крупного проекта. Совместными усилиями РФ и Финляндии будет сооружен нефтепровод Кириши-Порвоо для ежегодных поставок 40 млн. тонн российской нефти на нефтеперерабатывающий завод в городе Порвоо (Финляндия), откуда нефтепродукты по имеющейся транспортной инфраструктуре смогут поступать в любую точку мира. Общий объем инвестиций в данный проект составит около 1 млрд. USD.

Наконец, нефтяная компания "Сиданко" приступила к переговорам с Монголией и Китаем о создании системы транспортировки нефти и газа, добываемых в Восточной Сибири, через Монголию и Китай на Тихоокеанское побережье.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод, что трудности, с которыми сталкивается сейчас Россия, наращивая объемы экспорта нефти и нефтепродуктов (например, нефти за январь-февраль 1995 года — на 26%) через каналы в ближнем зарубежье, заставляют правительство РФ форсировать подготовку и реализацию проектов в области транспортировки нефти для обеспечения проведения независимой экспортной политики. Даже имеющиеся возможности позволяют российским экспортерам существенно сократить поток нефти и неф-

тепродуктов, вывозимых через страны, проводящие жесткую транзитную политику. А через 2-3 года до 75-80% российского нефтяного экспорта будет приходиться на собственные каналы.

Откуда это берется

Надо сказать, что проблема транспортировки экспортной нефти начинается задолго до государственной границы России. Природа распорядилась так, что промышленная добыча нефти уходит все дальше на восток и северо-восток. Тяжелые природно-климатические и геологические условия делают сибирскую нефть дорогой "от рождения". Только неосознанный со стандартами развитых стран уровень зарплат позволяет пока удерживать отпущенные цены добывающих предприятий в границах, обеспечивающих интересы как продавцов, так и покупателей.

Но дополнительная трудность в том, что основные отечественные и тем более зарубежные потребители находятся в Европе, на 5-7 тысяч километров западнее, и добыча нефти является решением только части задачи. Созданная в советское время система трубопроводов ориентировалась на обеспечение нужд монополии производителя — Миннефтегаза СССР. После его благополучной "кончины" имущество "покойного" было разделено между появившимися на свет нефтяными компаниями. "Труба" же осталась в ведении государственной компании "Транснефть", которая технически способна транспортировать по своим сетям до экспортных каналов только око-

ло 105 млн. тонн нефти или 33-35% от объема текущей добычи. На настоящий момент именно этот ресурс — пропускная способность нефтепроводов — является естественным ограничителем российского нефтяного экспорта и, как всякая естественная монополия, регулируется государством, которое провозгласило намерение обеспечить равные возможности всем субъектам хозяйствования и удерживать цены на транзитировку в пределах обеспечивающих рентабельность экспорта.

Однако еще до либерализации экспорта механизм доступа к трубе (вернее, его отсутствие) создавал почву для коррупции такого масштаба, что человеческая жизнь на фоне миллиардов нефтедолларов не стоила практически ничего. После постановления правительства РФ № 1446 об отмене квот и лицензий и указа Ельцина о полной либерализации экспорта лица неофициальные, но близко стоящие к нефти, начали готовиться к большому босому действу за право доступа к транспортной системе и запасаться автоматическим оружием.

На межведомственную комиссию по регулированию доступа экспортных компаний к экспортным нефтепроводам, созданную в конце января, надежд было немного, и правительство не промедлило с вынесением постановления № 206 от 28 февраля 1995 г. "О регулировании доступа к системе магистральных нефтепроводов, нефтепродуктопроводов и терминалов в морских портах".

Формула регулирования достаточно проста и понятна: если объем заявок производителей на

прокачку по какому-то направлению не превышает пропускной способности соответствующей транспортной системы, то все эти заявки подлежат полному выполнению, при перегрузке транспортной системы права доступа распределяются среди производителей пропорционально объемам добычи нефти. Посредники хотя и отсекаются от прямого доступа к "трубе", могут перекупить право прокачки у производителей, что, возможно, приведет к дополнительным накруткам на отпускные цены.

Пункт 6 постановления вменяет в обязанность Минэкономики РФ, Минтопэнерго и Минфин разработку механизма привлечения инвестиций для "увеличения пропускной способности магистральных нефтепроводов, нефтепродуктопроводов и терминалов в морских портах".

Между тем глава Минтопэнерго уже утвердил порядок валютных отчислений в фонд стабилизации нефтепроводного транспорта сверх рублевого тарифа за транспортировку, которые производятся с каждой тонны нефти в течение 45 дней с момента ее сдачи на конечном пункте маршрута. Средний размер валютных отчислений на реконструкцию нефтяной инфраструктуры по России составляет 3,98 USD за тонну.

Гоп-стоп как средство покрытия дефицита бюджета

Если учесть размер упомянутого выше внутрироссийского рублевого трубопроводного тарифа



(9,1 руб. РФ с тонны на км) и новой экспортной пошлины (20 ЭКЮ, или около 30 USD за тонну), то предстает возможность определить хотя бы приближенный объем надбавок к отпускной цене производителей и в конечном счете экспортную цену российской нефти, которая складывается из следующих элементов: отпускная цена производителя, тариф на транспортировку внутри РФ, валютные отчисления в фонд стабилизации, экспортная пошлина, расходы на заключение и оформление внешнеторговой сделки, плата за транспортировку и транзитную пошлину при пересечении территории третьих стран. Соответственно можно с известной степенью точности рассчитать цену FOB на российскую нефть при ее транспортировке через Беларусь в Западную Европу, а сопоставив ее уровень с мировой ценой на уральскую нефть, определить приемлемость для экспортеров данного направления вывоза.

Стоимость тонны нефти после доставки ее по трубопроводу из Сибири (скажем, на 5 000 км) на границу России составляет 68-70 USD (55 — отпускная цена производителя; 9,4 — тариф за доставку; 4 — отчисления в фонд стабилизации). При доставке нефти, например, в Германию через Беларусь и Польшу размер издержек продавца в конечном пункте маршрута приближается к 112 USD за тонну, если транспортировка через РБ производится по внутрироссийским ставкам (к исходной цене до-

бавляется экспортная пошлина — 30 USD, 12 USD — плата за прокачку и транзит через Польшу, остальное — 1,2-1,5 USD — плата за транспортировку через территорию РБ без взимания транзитной пошлины). При мировой цене на уральскую нефть 120 USD за тонну доход экспортера в 8-10 USD с тонны является приемлемым и обеспечивает рентабельность его деятельности.

Введение пошлины за транзит российской нефти через территорию РБ в размере 10 USD за тонну поднимет ее стоимость в конце маршрута на границе Германии до 120-122 USD за тонну, что сделает издержки экспортера равными или превышающими продажную цену, полностью лишит его дохода или даже принесет убыток. При таких условиях не только 600 млн. USD, но даже единого доллара не удастся получить с российских экспортеров. Нефть пойдет через российские порты, украинские и прибалтийские каналы вывоза. Доход экспортера в этом случае несколько упадет, но это не аннулирует его вовсе, как в предыдущем случае.

Если оперировать рыночными категориями, то на предлагаемый нами товар (услуги по прокачке

нефти) есть только один покупатель и несколько конкурирующих продавцов. В такой ситуации правила игры диктует обычно покупатель. Если же цены всех продавцов делают издержки покупателя неприемлемыми, то он сам начинает производить нужный ему товар. Словом, то, что мы живем на большой дороге и такие бедные, еще не повод, чтобы залезать в карман проезжающим кушам. В лучшем случае с нами только перестанут вести дела, в худшем — еще и набыют... лично.

В нашем положении скредный капиталист, следуя принципу "курочка по зернышку клюет", выторговывал бы себе еще 30-50 центов тарифа на тонне и основной свой доход (правда более скромный, чем 0,6 млрд. USD) получил бы от увеличения объемов прокачиваемой нефти: "всего" 90-95 млн. USD в год, но это верняк.

Чудес не бывает, и необходимо нам для полного счастья сумму прилежания самым выгодным образом заработать, приложив ум, талант, трудолюбие.

Александр АЛЕСИН.

Уровень цен на наличную нефть на европейском рынке по заключенным сделкам по состоянию на конец указанных месяцев

Месяц	Цена USD/тонна	
	бrent-список*	Уральская**
декабрь	116,42	115,33
январь	122,48	121,75
февраль	124,82	120,44
март	128,61	128,47

* Североевропейский рынок наличного топлива (Амстердам, Роттердам, Антверпен)
** Средиземноморский рынок наличного топлива CIF

Уровень цен на нефть и нефтепродукты по состоянию на 30.03.95 г.

Наименование товара	Цена за тонну	
	тыс. руб. РФ	USD
Нефть (без оплаты транспорта)	240	50
Бензин А-76 неэтилированный	1 205,6	251
Бензин А-76 этилированный	1 144,5	238
Бензин А-92 этилированный	1 393,5	290
Бензин А-92 неэтилированный	1 436,5	299
Дизельное топливо летнее	985,1	205
Дизельное топливо зимнее	962,5	201
Авиакеросин ТС-1	791,9	165
Мазут топочный М-100	342,9	72

И нежный аромат...

Дефицит растительного масла на потребительском рынке РБ при наличии устойчивого спроса в свое время сделал этот товар очень привлекательным для торгово-закупочной деятельности. Однако в последнее время покупатель все чаще отдает предпочтение базарному "самодельному" маслу в обычной трехлитровке перед заморским в яркой упаковке.

Сырьем для получения высококачественных растительных масел являются семена масличных растений (подсолнечника, горчицы, сои, кунжута, арахиса), волоконно-масличных растений (льна, конопли, хлопчатника), плоды кокосовой пальмы и оливкового дерева (маслины).

Содержание жира в некоторых из перечисленных видов семян и плодов составляет (%):
в семенах подсолнечника... 33-34,
в семенах горчицы... 28-30,
в семенах сои... 17-18,
в семенах кунжута... 52-55,
в семенах арахиса... 35-60,
в семенах хлопчатника... 22-23,
в семенах льна... 36-39,
в семенах конопли... 29-30,
в плодах оливковых... 30-50,
в плодах кокосовых... 55.

На практике в наибольшем количестве производят подсолнечное масло (около 60% всей выработки), хлопковое (20-21%), соевое (около 5%), арахисовое (4%) и небольшое количество других масел.

Растительные масла получают двумя способами — прессованием (холодным и горячим) и экстрагированием растворителями.

При производстве масел холодным прессованием измельченные семена предварительно нагревают до температуры 60-70°C, а затем под высоким давлением из них отпрессовывают жир. Таким способом получают светлое прозрачное масло очень хорошего качества. Однако при такой технологии в жмыхах (отжатых семенах) остается много масла. Поэтому с целью увеличения выхода масла в большинстве случаев применяют горячее пресс-

сование. При этом способе измельченные семена перед прессованием пропаривают и нагревают (поджаривают) до температуры 90-120°C. Масло, полученное из поджаренных семян, имеет интенсивную окраску и ярко выраженный вкус и запах.

Кроме этого применяют технологию получения масла методом экстрагирования, который основан на способности жиров растворяться в некоторых растворителях. Измельченные семена обрабатывают до тех пор, пока содержащийся в них жир полностью не растворится в растворителе. Дальше при нагревании паром растворитель отгоняется, а оставшийся жир подвергают дальнейшей очистке (рафинации).

Полученное любым способом масло вначале очищают от всяких механических примесей и воды путем отстаивания, фильтрования и центрифугирования. Масло, очищенное только от механических примесей, называется нерафинированным.

Фильтрованное масло обрабатывают небольшим количеством воды (1-3%) при нагревании. В процессе такой обработки белки, слизистые вещества и фосфатиды, находящиеся в масле в коллоидном состоянии, свертываются и переходят в осадок, от которого освобождаются фильтрованием. Процесс очистки масла водой называют гидролизом, а очищенное масло — гидролизаты. В результате частично уменьшается кислотность масла. Однако и после гидролиза в масле еще остается некоторое количество свободных жирных кислот, а после экстрагирования — остатки растворителя, придающие продукту посторонние запахи.

От свободных жирных кислот мас-

ло очищают путем обработки слабым раствором щелочи. При этом реакция кислоты со щелочью образует мыло, которое выпадает в осадок. Затем масло отбеливают при помощи активированного угля или других адсорбентов и дезодорируют, освобождая от посторонних запахов.

Вещества, придающие запах маслу (в том числе и растворители) летучи, поэтому от них освобождаются, пропуская сквозь масло, нагретое до 170-200°C, острый пар, который уносит с собой ароматические вещества.

Очищенное таким способом масло называют рафинированным.

В торговую сеть для питания населения поступают преимущественно подсолнечное, хлопковое, горчичное, рапсовое, соевое, арахисовое, оливковое и кокосовое масла.

Показатели качества растительных масел приводятся в таблице.

Растительные масла всех видов должны храниться при температуре

4-6°C, относительной влажности 80-85%, в темных помещениях, в упакованном состоянии, без притока воздуха, который способствует окислению масла. Прямые солнечные лучи способствуют прогорканию масла. К сожалению, очень часто условия хранения растительного масла как на складах, так и в розничной сети не соблюдаются, что приводит к ухудшению качества продукта.

В настоящее время прилавки наших магазинов и киосков затоварены импортными подсолнечным рафинированным маслом, на которое нет покупательского спроса, так как отсутствие вкуса и запаха не соответствует сложившимся запросам населения. Применение такого масла при приготовлении пищи не придает ей привычного вкуса и аромата.

У наших сограждан, как раньше, так и в настоящее время, пользуется повышенным спросом нерафинированное подсолнечное масло, изготов-

ленное методом холодного или горячего прессования, поступающее с Украины или из Молдавии.

Полагаем, что наша статья поможет практически работникам переориентироваться при закупках очередной партии товара.

Так как в соответствии со стандартом гарантийные сроки на оставшиеся в розничной сети импортные подсолнечное рафинированное масло относительно невелики, то по их истечении остатки придется утилизировать, а убытки отпущи на результаты хозяйственной деятельности. Сами гарантийные сроки хранения растительных масел напрямую зависят от вида масличного сырья и способов получения масла.

Феликс ЛОЗОВСКИЙ,
главный консультант-эксперт ПКФ "ШЭНЬ".

Показатели качества растительных масел

Наименование растительных масел	Способ обработки	Цвет	Вкус и запах	Прозрачность	Отстой	Массовая доля влаги, % (не более)	Кислотное число, мг/ком.	Примечание
Подсолнечное	нерафинированное	желтый с золотистым оттенком	приятный ароматный, свойственный подсолнечному маслу	прозрачное, в тон числе над осадком	1,5-2% по объему	0,2	1,5-2,25	
Подсолнечное	рафинированное	бледно-желтый	без вкуса и запаха	прозрачное	не допускается	0,15	0,4	
Хлопковое	рафинированное	аванто-желтый	приятный	прозрачное	после отстаивания в течение 24 часов при t +20°C не дает осадка	0,1-0,2	0,2	при t ниже 1°C масло застывает в твердую массу
Горчичное	нерафинированное, полученное прессованием	желтый	приятный запах горчичного масла	отстоявшееся масло прозрачное	не более 0,1% по массе	0,2		
Соевое	рафинированное	соломенно-желтый	без запаха и вкуса	прозрачное	не допускается	0,15	0,4	
Арахисовое	нерафинированное	бесцветное	приятный	прозрачное	1% по объему	0,2		
Арахисовое	рафинированное	бесцветное	приятный	прозрачное	не допускается	0,2		
Оливковое (дровяное)	нерафинированное	светло-желтый с зеленоватым оттенком	очень приятный вкус и запах	прозрачное	—	0,2	—	
Кокосовое	рафинированное	бело-желтоватый, при хранении переходит в белый	приятный вкус, специфический легкий запах	в растопленном виде при t +40°C прозрачное	после отстаивания не должно быть осадка и мутны	0,2	0,56	при t выше 10°C +23°C масло переходит в жидкое состояние

Дополнения: Нерафинированное хлопковое масло в пищу не допускается. Рафинированное горчичное масло в пищу не используется. Нерафинированное соевое масло в пищу не допускается. Нерафинированное кокосовое масло является техническим продуктом.

МОДЕЛЬ	ОТЛИЧИЯ	T BPP	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛ.	
GVC SMD24 ext	2400, V 42 bps MNP 5, серт.		от 139	АТЕХ	568336	
HAYES OPTIMA ext	2400, V 42 bis, MNP5, до 9600 bps 2 гт		150	БЕЛСООФТ	253745	
ФАКС-МОДЕМЫ						
AC Tech 4	v.42bis, v.42bis, MNP 5, CD control, автод.		64	АКЦИОНА	7 44	
DSI 14400(19200)	V.32bis, V.42bis, MNP, голосовые сообщения, f.g.		165	Американское Подпроект	523312	
FAX MODEM 14400 ext	v.32, v.42 bis, 1 гт, склад		130	ЛИМЕНС	237913	
GVC 14.4 int	V.32bis, V.42 V 42bis		150	Выс. Технологии	207911	
GVC FM144V ext,	voice, V.32bis, V.42, V 42bis		195	Выс. Технологии	207911	
GVC F1144/RG ext	14.4 V 32b V 42b MNP сборка GNC Technologies, 3 гт		190	ДАНЛОЭД	364990	
GVC F1144/RZ ext	14.4 V 32b V 42b MNP сборка GNC Technologies, 3 гт		195	ДАНЛОЭД	364990	
GVC ext/int	2400 - 4200		от 219	АТЕХ	586122	
Hayes Optima 24+HdsB	PCMCIA, 2400 bps, V 42/bis, 2 гт.		120	DATA STREAM	261786	
Hayes Aquantia 24B EC9500 int.	SmartCom Fax for Windows, V.32bis, V.32, MNP 5, 2 гт.		265	БЕЛСООФТ	253745	
Hayes Aquantia 144K/144B int.	SmartCom Fax for Windows, V.32bis, V.32, MNP 5, 2 гт.		180	БЕЛСООФТ	253745	
Hayes Aquantia 144K/144 int.	SmartCom Fax for Windows, V.32bis, V.32, MNP 5, 2 гт.		200	БЕЛСООФТ	253745	
Hayes Optima 24HS6 ext.	V.22/V 42bis, MNP5, 220W cable, SmartCom Fax for Win, 2 гт.		170	БЕЛСООФТ	253745	
Hayes Optima 24HS6 int.	V.22/V 42bis, MNP5, SmartCom Fax for Win, 2 гт.		240	БЕЛСООФТ	253745	
HighScreen LC 2496	packet, 9600/2400, MNP 5 V 42bis, Hayes		98	АКЦИОНА	774144	
StraTeam 9624 int.	V.42bis, MNP 5, MNP 4, 9600/2400 bps, 6 мес. пар.		67	ДАЙНОВА	302356	
OEM 9624W ext.	2400/9600 bps, V.22bis, MNP 2-5, V.42bis, soft, f.g.		63	МАС Электроникс	351200	
OEM 4140A int.	4400 bps, V.32bis, MNP 2-5, V 42bis soft f.g.		.25	МАС Электроникс	351200	
OMRON FAXMA 4000 packet			209	БЕЛАШ	327666	
PENRILL DIX 19.2 ext	2-4kL, remote control, LCD, V.32bis, V.42b, MNP 5, серт.		1049	АТЕХ	586336	
RICOHLL 14144 int.	V.32, V.32bis, V.4450, 5min/bis, 6 мес. пар.		90	ПРОГРАММА	328735	
SMART ONE 1442V int.	4400, 4400bps, MNP 5 V 42bis, автоинтерн.		70	BETRIXEX	3458 8	
Smart One 1442FX Zoom ext.	14400/4400 bps, MNP 5, V 42bis автоинтерн.		225	BETRIXEX	3458 8	
SuperModem int.	4400 - 2 в 32bis, склад, f.g.		96	ЛИМЕНС	236 64	
SuperModem, U.S.Robolabs	9600/14400/28800, склад		от 60	ТРИБУНА	361890	
TOSHIBA 9600/2400 PCMCIA, f.g.			120	БЕЛАШ	327666	
U.S.Robolabs Sportster 14400 int., V.32bis, V.42bis, f.g., склад			155	ЛИМЕНС	237913	
U.S.Robolabs Sportster 14.4 int., V.32bis, V.42bis, PO, 2 гт.			180	DATA STREAM	261786	
U.S.Robolabs Sportster DS PCMCIA V 32bis V 42bis, PO, 2 гт.			380	DATA STREAM	261786	
U.S.Robolabs Sportster V 34 ext. 28800 bps, V 42bis, V 16 m, PO, 2 гт.			370	DATA STREAM	232476	
U.S.Robolabs Connect V 34 ext. 28800 bps V 42bis кабель, PO, 2 гт.			680	DATA STREAM		
ZOOM 14.4 ext.	V 32bis, ext V 42bis		245	Выс. Технологии	207911	
Zykel U-496B 16 bit ext.	2-х портовый модем, 2-х портовые терминалы, порт для подключения + ПО склад, 3 гт.		330	БИ-ПРОЕКТ	3195 6	
Zykel U-496B 19.2 int.	2-х портовый модем, 3-х портовых терминалов, порт для подключения + ПО склад, 3 гт.		4 0	БИ ПРОЕКТ	3195 6	
Zykel U-496B 19.2 ext.	2-х портовый модем, 3-х портовых терминалов, порт для подключения + ПО склад, 3 гт.		425	БИ-ПРОЕКТ	3195 6	
Zykel U-496B 19.2 int., 2 wire 3 voice mode, 3 гт.			630	БИ-ПРОЕКТ	3195 6	
Zykel U-1496B int.	16800bps, MNP 2-5 ZYCEL PO склад, 2 гт.		410	COMPTON	611211	
Zykel U-1496E ext.	16800bps, MNP 2-5, ZyCEL, PO, склад, 2 гт.		330	DATA STREAM	261786	
Zykel U-1496P	портативный, 16800bps, MNP 2-5, ZyCEL, 2 гт.		430	DATA STREAM	232476	
Zykel U-1496E ext.	19200bps, MNP 2-5 ZyCEL, PO склад, 2 гт.		425	DATA STREAM	261786	
Zykel U-1496S ext.	19200bps, MNP 2-5 ZyCEL 24mm PO 2 гт.		630	DATA STREAM	232476	
Zykel U-1496B int.	карта для модуля, 19200bps, MNP 2-5, ZyCEL, 24pin		850	DATA STREAM	232476	
Zykel RS 1602	складной, 16-ти портовый терминал R 2 гт.		1150	БЕЛСООФТ		
Zykel U-1496B Plus	9600-4800 бит/сек, порт ZXAR по DOS, порт USB		315	БЕЛСООФТ	253745	
Zykel U-1496B Plus	9600-4800 бит/сек, порт ZXAR по DOS, порт USB		315	БЕЛСООФТ	253745	
Zykel U-1496S Plus	3-х портовый терминал XMM 3 гт, ZXAR по DOS, порт USB		630	БЕЛСООФТ	253745	
Zykel U-1496S Plus	9600-4800 бп/сек, 3-х портовый терминал ZXAR по DOS, порт USB		425	БЕЛСООФТ	253745	
Zykel U-1496S Plus	960					
СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ						
кабель RG-58	50 Ом, экранированный, 1 м		0.4	БЕЛСООФТ	253745	
кабель RG-58	1 м, 6 мес. пар.		0.48	ПРОГРАММА	328735	
кабель RG-62	1 м, Германия		0.5	ЛИС	3600 57	
кабель ETHERNET RG-58/U	1 м, склад		0.65	ЛИМЕНС	237913	
кабель RG-58, 50 Ом, 1 м, Hulsbeck Германия			0.65	БЕЛСООФТ	253745	
кабель UTP category 5, 1 м, BICC Brand-Rex UK			0.65	БЕЛСООФТ	253745	
кабель сетевой	компьютер-монитор, склад, f.g.		5	ЛИМЕНС	236154	
кабель сетевой	"Europe", склад, f.g.		5	ЛИМЕНС	237913	
адаптер/интерфейс BNC			2/3	ЛИМЕНС		
компьютер, терминалы 6 мес. пар			2	ПРОГРАММА	328735	
Crimping Tool RG-58, склад			25	ЛИМЕНС	237913	
KUJA	25mm/106mm+PO, 3 гт.		31/39	ЭКОПРОЕКТ	5400 45	
3Com Etherlink III ISA BNC/AUI 3C509B	склад, life time warranty		0106	ТРАНСТЭК	369754	
3Com Etherlink III ISA BNC/AUI 3C579	склад, life time warranty		0135	ТРАНСТЭК	369754	
3Com Etherlink III PCI FAST Ethernet 3C595	life time warranty		281	ТРАНСТЭК	369754	
3Com Etherlink III PCMCIA Combo 3C589	life time warranty		01260	ТРАНСТЭК	369754	
ProNet EtherNet Adapter BNC/AUI/3C579			130	БЕЛЛИМ	347972	
ETHERNET	Packet, Compur, 10T, пропускной		196	ИвановскоеДелово	251558	
ETHERNET repeater	2/4-Ports		245/450	БЕЛЛИМ	347972	
ETHERNET repeater	"Highlight" 2/4 порт 10BASE2/5/7		260/470	СЕРВЕР	239268	
PC-MAC to LAN Adapter	10BASE2/3 Ethernet II		270	БЕЛАШ	327666	
ETHERNET 8 bit	10 Mbit/s, T-BNC connector, 1 гт.		25	БЕЛКОМ	345586	
ETHERNET 6 bit	NE2000		36	ОРМАСЭЙЛ	369480	
ETHERNET 16	NE2000 combo. (BNC/UTP), Novel ext. jumperless		50	БЕЛСООФТ	347972	
ARCNET 8, 16	Compuer STARBUS		38/48	СЕРВЕР	239268	
ETHERNET 6	Compuer EN2000 Combo in BootRom 300m		60	СЕРВЕР	239268	
ETHERNET 16	Complex EN2000 16M, BNC, 300m		68	СЕРВЕР	239268	
ETHERNET 16	Eagle Technology ISA, 6 Kbps, jumperless, BNC, UTP		97	АКЦИОНА	774144	
ETHERNET 16	Intel EtherExpress PRO BNC/TPE, Flash		105	СЕРВЕР	239268	
ETHERLINK III 16	3Com ISA, Combo (AUI/BNC/UTP)		136	БЕЛЛИМ	347972	
ETHERNET 32	Eagle Technology, EISA, 32 Kbps, jumperless, BNC, UTP		190	АКЦИОНА	774144	
ETHERNET 32	Compuer PC/M/EISA Combo		185/235	СЕРВЕР	239268	
Intel EtherExpress Flash 32 EISA			346	РЕСТА	784 00	
ETHERNET PCI	BNC/UTP, серт. Novell, f.g.		170	БЕЛЛИМ	347972	
ETHERNET PCMCIA	BNC/UTP f.g.		220	БЕЛЛИМ	347972	
Ethernet 3C509B	Etherlink III ISA BNC/AUI, тек. условия, паспорт, пар.		от 08	БЕЛСООФТ		
Ethernet 3C509B TPO	Etherlink III ISA TPO only, тек. условия, паспорт, пар.		от 90	БЕЛСООФТ	253776	
Ethernet 3C509B-Combo	Etherlink III ISA BNC/TP/AUI, тек. условия, паспорт, пар.		от 113	БЕЛСООФТ	253745	
Ethernet 3C579	Etherlink III BSA BNC/AUI, тек. условия, паспорт, пар.		от 245	БЕЛСООФТ		
Ethernet 3C595 Combo	Etherlink III PC BNC/TP, тек. условия, паспорт, пар.		от 220	БЕЛСООФТ		
Ethernet 3C595 Combo	Etherlink III PC/M/EISA BNC/TP, тек. условия, паспорт, пар.		от 86	БЕЛСООФТ		
EN2000	EtherNet 16 ISA BNC with T-connector, 5 мет. пар.		40	БЕЛСООФТ	253776	
CN606	EtherNet 8, 16 bit ISA BNC 5 мет. пар.		46	БЕЛСООФТ	253745	
CN606Plus	EtherNet 8, 16 bit ISA BNC/UTP, jumperless, 5 мет. пар.		50	БЕЛСООФТ	253745	
CN607	EtherNet 16 bit packet TP port 5 мет. пар.		120	БЕЛСООФТ		
CN911E	EtherNet 32 bit ISA BNC/UTP, jumperless, 5 мет. пар.		220	БЕЛСООФТ		
CN1DEBMT	EtherNet 32 bit YESA BNC/UTP, jumperless, 5 мет. пар.		170	БЕЛСООФТ	253776	
CN8002P	Painting TP HUB 8TP ports, 1 BNC port, 5 мет. пар.		230	БЕЛСООФТ	253745	
CN4002ERP	EtherNet Repeater 2 port, 2BNC+2AUI ports, 5 мет. пар.		246	БЕЛСООФТ	253745	
CN5002EP/PCI	EtherNet 32 PC BNC/UTP jumperless, 5 мет. пар.		180	БЕЛСООФТ		
ARCNET HUB	Compuer 4/8 port coax		125/175	СЕРВЕР	239268	
ETHERNET HUB	8UTP/1BNC, 1 гт.		170	БЕЛЛИМ	347972	
ETHERNET	3Com EtherLink III		от 130	ДРАЙВ	235485	
NE200 PCMCIA	Eagle Technology, low power BNC		306	АКЦИОНА	774 44	
HP Ether Twst PC Link 08m200 1, склад			от 145	РЕСТА	784 00	
HP Ether Twst HUB 8 bested pair ports, склад			516	РЕСТА	784 00	
3Com LinkBuster FMS II TP 12 HUB, склад			883	РЕСТА	784 00	
HP AdvanceStack ET 12 HUB, склад			929	РЕСТА	784 00	
HP Ether Twst HUB Plus 2 twisted pair ports, склад			342	РЕСТА	784 00	
3Com ETHERLINK III TP, склад			от 29	РЕСТА	784 00	
3Com ETHERLINK III BNC, склад			от 39	РЕСТА	784 00	
3Com ETHERLINK III TP EISA, склад			346	РЕСТА	784 00	
3Com ETHERLINK III BNC EISA, склад			346	РЕСТА	784 00	
NSS WNIC Compression Aid on Adapter, склад			557	РЕСТА	784 00	
NSS LAN 1 LAN MPP PC on ISA, склад			3011	РЕСТА	784 00	
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ СЕТЕЙ						
PRG 4-Net	тек. условия, паспорт, пар.		80	КЭРРИКОМ	397 26	
LANtastic V 6.0	оформление ЛВС, склад для гос. и учебн. учреждений		от 88	АКЦИОНА	774 44	
LANtastic V 6.0	оформление ЛВС, склад для гос. и учебн. учреждений		от 109	ТелеонПартСети	452087	
CorSeQuem server	выделенный сервер для LANtastic V 6.0 f.g.		от 787	ТелеонПартСети	452087	
3Com 1-Access Workgroup Manager for Windows			486	РЕСТА	784 00	
Cheyenne ARCSENDER NLM V 5.0			135	РЕСТА	784 00	
Novell NetWare 3.1 R 20 users			1755	РЕСТА	784 00	
Novell NetWare 3.12 R 25/50 users			2465/2420	РЕСТА	784 00	
NetWare 3 2/4	5 250 users		от 730	СЕРВЕР	230268	
NetWare 3 12	5, 0 25 50, 100 200 250 users		от 730	БЕЛЛИМ	347972	
NetWare 4 02	5, 10, 25, 50, 100 200 250 users		от 1395	БЕЛЛИМ	347972	
NOVELL DOS 7.0	Personal NetWare		68	БЕЛЛИМ	347972	
NOVELL DOS 7.0	Personal NetWare (3.5"/5.25")		68	БЕЛЛИМ	253745	
NetWare 3.12/4.1 R	5/10/25/50/100/250 users, CD-ROM/3.5"		от 795	БЕЛСООФТ	253776	
ЛВС	инт. клан		от 155	РЕСТА	784 00	
Установка, лицензия, выделенные серверы, "под ключ", консультации, обучение, выездные специалисты, "под ключ"						
Установка ЛВС, склад выделенных серверов "под ключ"			от 60	DATA STREAM	31 786	

МОДЕЛЬ	ОТЛИЧИЯ	Т.БЕР	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛ.
УСТРОЙСТВА БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ					
APC SMART UPS 400/600 VA, склад		406/48		ТРАНСТЭКС	311004
BACK UPS APC	250/400/600 VA, склад	от 85		ДАИНОВА	302356
TRIPP LITE BC INT	250/500/600/750	134 369		БЕЛАТЕКС	
TRIPP LITE OMNI INT	500/600/750/900	281 555		БЕЛАТЕКС	429011
TRIPP LITE OMNI PRO INT	250/3675	62 331		БЕЛАТЕКС	469078
TRIPP LITE SMART INT	250/400/500/600	273-625		БЕЛАТЕКС	
EXIDE ONE UPS	250 VA, standby, CША, 1 г.	170		МАС Электроникс	351201
EXIDE ONE UPS	400 VA, standby, LAN, CША, 1 г.	259		МАС Электроникс	351201
EXIDE ONE UPS	600 VA, standby, LAN, CША, 1 г.	278		МАС Электроникс	351201
EXIDE ONE UPS	900 VA, on-line, LAN, модульный, CША, 1 г.	635		МАС Электроникс	351201
EXIDE ONE UPS	200 VA, on-line LAN, модульный, CША, 1 г.	8 7		МАС Электроникс	351201
EXIDE PRESTIGE EXT	300 VA, on-line LAN, модульный, CША, 1 г.	1129		МАС Электроникс	351201
EXIDE PRESTIGE EXT	250 VA, on-line LAN, модульный, CША, 1 г.	1522		МАС Электроникс	351201
EXIDE PRESTIGE EXT	500 VA, on-line LAN, модульный, CША, 1 г.	1600		МАС Электроникс	351201
EXIDE PRESTIGE EXT	3000 VA, on-line LAN, модульный, CША, 1 г.	3083		МАС Электроникс	351201
TRIPP LITE BC INT 250 / 1250, 2 г., склад		126 545		РЕСТА	784100
TRIPP LITE OMNI INT 500 / 1250, 2 г., склад		281 706		РЕСТА	784100
TRIPP LITE SMART INT 250 / 1250, 2 г., склад		273 786		РЕСТА	784100
UPS Smart APC (USA) 2000, склад, доставка, 1 г.		1784		ЛИ-ПРОЕКТ	313816
UPS SB-300	300 VA, 1 г., Германия	170		БЕЛКОМ	546588
UPS APC BEST	от 250VA до 2200VA, 2 г., склад, ТО, CША	от 145		БЕЛКОМ	546730
BACK UPS 250	склад, сервис: ПО 2 г., APC (CША)	175		НОВЫЙ ВЕК	
BACK UPS 400	склад, сервис: ПО 2 г., APC (CША)	263		НОВЫЙ ВЕК	664001
BACK UPS 600	склад, сервис: ПО 2 г., APC (CША)	384		НОВЫЙ ВЕК	660122
BACK UPS 900	склад, сервис: ПО 2 г., APC (CША)	636		НОВЫЙ ВЕК	660122
BACK UPS 1250	склад, сервис: ПО 2 г., APC (CША)	852		НОВЫЙ ВЕК	660122
SMART UPS 250/400	2000 г. сервис: ПО 2 г., APC (CША)	348 530		НОВЫЙ ВЕК	
SMART UPS 900	сервис: ПО склад, 2 г., APC (CША)	872		НОВЫЙ ВЕК	
SMART UPS 1250	сервис: ПО склад, 2 г., APC (CША)	1155		НОВЫЙ ВЕК	884804
SMART UPS 2000	сервис: ПО склад, 2 г., APC (CША)	1784		НОВЫЙ ВЕК	660122
BACK UPS Pro	220/420/650 VA, сервис: ПО, 2 г., APC (CША)	220-440		НОВЫЙ ВЕК	660122
BACK UPS 3000 VA	склад, 2 г., APC (CША)	5224		НОВЫЙ ВЕК	
Back UPS	250/400/600/900/1250 VA, 2 г., г.	от 17		БЕЛСОФТ	253276
Smart UPS	250/400/600/900/1250/2000 VA, 2 г., г.	от 347		БЕЛСОФТ	253248
LINE R 600/1250 APC	CША, фильтр-стабилизатор, сервис, 2 г., г.	231/000		НОВЫЙ ВЕК	660122
Фильм ACAR	2 г. 2x810 5 рупий 1 г. от склад	2 19		БЕЛ ОПТИМУС	521813
Фильм PILOT 350	5 рупий 2 г. 2x810 4 рупий 2 г. 2x810, 1 г.	2 19		БЕЛ ОПТИМУС	560122
Фильм PILOT 1/3 L	3 г. 2x810 4 рупий 5 мм, 1 г.	23/27		ПРОГРАММА	328735
Фильм PILOT 1/3 M	3 г. 2x810 4 рупий 5 мм, 1 г.	25		ДАИНОВА	302356
СЕЛЕНОВЫЕ БАРАБАНЫ					
HP 1020/1010/1015	Германия	45		Электросервис и К	660215
CANON G/CP	Германия	49		Электросервис и К	660215
CANON NP	010, 1020, 6010, Германия	72		Электросервис и К	660215
CANON NP	530, 550, 2020, 6020, Германия	89		Электросервис и К	660215
Polaroid XD-MP	для КХ Р4400/4401	103		МЕГАТЕКС	837113
CANON NP	1215 1250-е Япония, от 10 шт./розница	125/137		Электросервис и К	660215
CANON 550	в сборе, Япония, от 10 шт./розница	255/284		Электросервис и К	660215
CANON RISON MTA				ТОРИС	262519
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ					
картриджи	Epson 5 Ан. 10/11/12/13/14/15/16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31/32/33/34/35/36/37/38/39/40/41/42/43/44/45/46/47/48/49/50/51/52/53/54/55/56/57/58/59/60/61/62/63/64/65/66/67/68/69/70/71/72/73/74/75/76/77/78/79/80/81/82/83/84/85/86/87/88/89/90/91/92/93/94/95/96/97/98/99/100/101/102/103/104/105/106/107/108/109/110/111/112/113/114/115/116/117/118/119/120/121/122/123/124/125/126/127/128/129	от 2		ДАИНОВА	302356
картриджи	EPSON Stylus, STAR, HYUNDAI (hilmark)	3-5		ЭКОПРОЕКТ	540846
картриджи	STAR LC 10/AN 1000	4		МЕГАСОФТ	217001
картриджи FULLMARK EPSON		от 4 5		ПРОГРАММА	328735
картриджи и чернила для CANON BJ 5 60 color/black		25-30		БЕЛАЯ	327666
картридж BC 02	для принтера Canon BJ 200	35		BE STARLETT	396548
картридж	A-30 x Duet для Canon LC 1 2 3 4 5 PC-67 1 склад	96		ЛИМБЕКС	2379 3
картриджи, чернила для CANON B7 10EX		33/14		ПРОГРАММА	328735
картриджи, чернила для HP Deskjet		40/20		ПРОГРАММА	328735
картриджи	е HP LaserJet II, III, IV, IIB, B, B тис.стр.	92		ИНФОРТРОНИК	837260
картриджи	Canon A 30	99		КРИСВЕЙН	293554
картриджи	е HP LaserJet 4 4M 4Plus, 9 тис.стр.	147		ИНФОРТРОНИК	837260
тонер-картриджи	е HP LaserJet, склад	от 100		РЕСТА	784100
тонер-картриджи EP-1	для лазерных принтеров, 3500стр. при 5% загрузке	104		BE STARLETT	396548
тонер-картриджи	для HP LaserJet 4 4M, 1,5 x ресурс	145		ДРАЙВ	238489
тонер-картриджи	Polaroid PQ-1160 x 4 карт. аппарату Polaroid FP-830	160		МЕГАТЕКС	837202
картриджи	Canon E-16	106		ЛЭТО-ХОЛДИНГ	636481
картриджи	CANON A 15 E 16, от 10 шт./розница	114/72		Электросервис и К	660215
картриджи	для CANON, RISON MTA			ТОРИС	262412
картриджи	OJO ML 180-591, seamless, system re-link	2,35		СП ЛАСЕР	
картриджи	HYUNDAI HDP 910/920, лента HD	3,93		СП ЛАСЕР	
картриджи	Epson FX-1000, лента HD	3,4		СП ЛАСЕР	267456
картриджи	Epson LX 1000 seamless, system re-link	3,8		СП ЛАСЕР	236811
картриджи	STAR NX 1500/LC 5/24 D, seamless HD	3,85		СП ЛАСЕР	0152
картриджи	AMSTAR DMP 4000, seamless, system re-link	3,9		СП ЛАСЕР	242130
картриджи	Panasonic KX-P 1124, seamless, system re-link	3,9		СП ЛАСЕР	02222
картриджи	Epson KX 00, seamless, system re-link	3,95		СП ЛАСЕР	262706
картриджи	Seikoша MP 5300/5350, лента HD	12		СП ЛАСЕР	
картриджи	25,4, 12,7, 10, 8, 5,35 мм, HD, чернильный	от 0,8		СП ЛАСЕР	
картриджи	печатальные головки для матричных принтеров, ремонт головок			СП ЛАСЕР	
картриджи	картриджи (fullmark) CFP 136 (полная) EPSON LX/EX/LQ, 13мм	4		ПРОГРАММА	328735
тонеры, картриджи для CANON, RISON, MTA, SHARP HP LJ				ЭПИЛ Холдингс	330218
тонеры	Canon NP, PC, руб. 190 г. качество, склад	8		КРИСВЕЙН	293554
тонеры	CANON 1215, 330, RISON MTA, доставка	от 8		Удачный Выбор	595852
тонеры	Polaroid KX P455B, для КХ Р4400/4401	18		МЕГАТЕКС	837113
тонеры	RISON M 00/ET20 0 Германия	19		Электросервис и К	660215
тонеры	CANON NP1, Япония, от 32 пенталов/розн.	22/23		Электросервис и К	660215
тонеры	CANON 1010 020, 6010 2x 05 Германия	25		Электросервис и К	660215
тонеры	CANON C.C 500, 4A3535 Япония	40		Электросервис и К	660215
тонеры	CANON NP4030 500, Япония	920		Электросервис и К	660215
тонеры	CANON NP3050/3030, 680г., Япония	90		Электросервис и К	660215
тонеры	CANON MTA, RISON, заправка	от 7 5		Р Т С	355973
тонеры	для CANON, RISON MTA			ТОРИС	262519
тонеры	HP LJ II, HP (360/600 рп), заправка	от 15		Р.Т.С.	355973
тонеры, барабаны	для копиров, аппаратов и лазерных принтеров			АЛЕКС	376813
дешевые тонеры	MITA DC 1205/1255 Германия	22		Электросервис и К	660215
картриджи	для струйных принтеров HP Epson, 2 барабана	40		ЮНИЛИ	520705
картриджи	для струйных принтеров HP Epson, 2 барабана	1-6		МЕГАСОФТ	217001
картриджи	Panasonic KX-P 1151 для КХ-P 1150/1165, чернила	8		МЕГАТЕКС	837113
картриджи	Panasonic KX-P 4500 для КХ-P 1121, чернила	8		МЕГАТЕКС	837202
Бумага					
MINKOTA LUX PAPER A4, 80 г/м², ка. 500 п. Copy Laser Inkjet Offset		5/10		CONCEPTION LTD	302356
LECO A4 500 л		5		АСТРОН	397886
ЛБК для принтеров в стойке и в ручном	2 0 420 мм с отрывной перфорацией, закраиваемая, в стойке и в ручном	80/720		ЛЕКО	3078 5
для кассов. аппаратов	от 38 мм до 66 мм, в перфорации	ЛЕКО		ЛЕКО	02723
для к/л, пишущая	A4, A3	ЛЕКО		ЛЕКО	01620
для кассовых аппаратов, калькуляторов, 35/44/57/89 мм		ЛЕКО		ЛЕКО	016407
для копиров	500 л., DATA COPY A4/A3	4 35/0		НОВИК	768213
кальки для принтера	100 л., Германия A4/A3	10/20		НОВИК	737803
самоловчатая	250 л., Швеция A4/A3/A2	20/70		НОВИК	737803
цветная	500 л., KASKAD A4	9 16		НОВИК	737803
для принтеров	перфорированная 2000 л., Швеция A4/A3	20/40		НОВИК	737803
для принтера	125, 80 г/м², 40 л. 1 г.	15 8		НОВИК	737803
Термобумага					
FAX	2 от К. Германия	2 7		ЗКО	100 3
REXNER	210x30, Германия			АВЛИТОН	120 329
ПЕЧАТНЫЕ МАШИНЫ					
POMALKA	рус/лат/бел, г.	2500		МК	785395
POMALKA	рус/лат/бел, 2 г.	180/230		НАШ ДЕНЬ	200276
POMALKA	рус/лат/бел, 2 г.	80/720		ЦТН ХСМ	394307
IBM 678	A3 200 л/мин, 1 г. стр. рус/англ/нем, импорт сервис	587		ИСТАР	363510
OLIVETTI ETP 510	A4 рус/лат/бел, 400 стр. 800 л/мин 1 г. от 10 шт.	245/230		ТУССОН	367277
RANK KEROX 6003	A4 рус/лат/бел, 400 стр. 800 л/мин 1 г. от 10 шт.	189		И-ТЕК К.С.	364019
SAMSUNG SO 000	A4 рус/лат/бел, 400 стр. 800 л/мин 1 г. от 10 шт.	189		ЛЭТО-ХОЛДИНГ	636034
SAMSUNG SO 000	A4 рус/лат/бел, 400 стр. 800 л/мин 1 г. от 10 шт.	190		ТИКО	628213
Triumph Ader	Германия механическая, портативная, рус/лат	117		ЗКО	768213
Triumph Ader	механическая, портативная, рус/лат	125		СНАМН	587467
Картриджи в пишущей машинке "POMALKA"		10		ЦТН ХСМ	395215
Картриджи в пишущей машинке Olivetti 510 пишущий/корректирующий		10/3		ТУССОН	367277
Картриджи в пишущей машинке Olivetti 510 пишущий/корректирующий		10		ДЖЕКОМ	302356
ДЕТЕКТОРЫ ВАКУУМ					
ПНЧ	цифровой, УФ 2 луча, дистанция свес 1 г.	88		ФРАЛ	3099 3
ПНЧ	1 г.	88		МЕГАСОФТ	217001
BY 202	универсальный, 1 г.	88		ФРАЛ	364019
CASHSCAN	дет. USD от 0 шт./вытравл, 1 г.	164/ 73		Электросервис и К	6602 3
REGULA 4003	профессиональный, 2 г.	265		РЕГУЛА	327146
REGULA 4004	профессиональный, 2 г.	650		РЕГУЛА	327146
DBC 02	детектор USD, 6 уровней, неиндуктивный, склад	250		ФРАЛ	364019
SUPERSCAN 2100	дет. USD индуктивный номинал и суммы 1 г.	4870		МЕГАСОФТ	217001
SUPERSCAN II	дет. USD индуктивный номинал и суммы 1 г.	290		ФРАЛ	364019
SUPERSCAN II	дет. USD индуктивный номинал и суммы 1 г.	139		Электросервис и К	6602 3
ULTRAMARK 35	универсальный, профессиональный, склад	2 1		МЕГАСОФТ	217001
Лазеры для детекции	е балет PGN - 40	3		ФРАЛ	364019

МОДЕЛЬ	ОТЛИЧИЯ	Т ББ*	USD	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛ
ТЕЛЕКС					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
ТЕЛЕФОНЫ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
АВТООТВЕТЧИКИ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
ТЕЛЕФОНЫ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
РАДИОТЕЛЕФОНЫ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
ОФИСНАЯ ТЕЛЕФОННАЯ СТАНЦИЯ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
СРЕДСТВА РАДИОСВЯЗИ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
КАССОВЫЕ АППАРАТЫ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021
СЧЕТЧИКИ БАНКНОТ					
Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	Каналы 2	70	МИКРОКОМ	26021
ТА 1	Адрес М. 2	Дом ПМХ А. 1	40	МИКРОКОМ	26021



№ п.п.	ТОРГОВАЯ МАРКА	ПРОЦЕССОР	RAM	HDD	FDD	МОНИТОР	УРАМ	ОСОБЫЕ ОТЛИЧИЯ	ЦЕНА USD	г.р.	ПРОДАВЕЦ	ТЕЛЕФОН
КОМПЬЮТЕРЫ APPLE MACINTOSH												
312	Power Macintosh 6000	PowerPC 601	66	256	8	250	3.5"	1 Ethernet, звук, mouse	2 012	2	BELSTARLETT	396548 390034
314	Power Macintosh 7100/80	PowerPC 601	80	256	8	500	3.5"	1 Ethernet, звук, mouse	3363	12	BELSTARLETT	396548 390034
315	Power Macintosh 8100/00	PowerPC 601	100	256	8	700	3.5"	2 Ethernet, SCSI-2, звук, mouse	4203	12	BELSTARLETT	396548 390034
316	Power Macintosh 8100/00	PowerPC 601	110	256	16	2	3.5"	2 CD Ethernet, SCSI-2, звук, mouse	7250	12	BELSTARLETT	396548 390034
317	Macintosh LC475	Motocra 68030/25	25	4	80	3.5"	5/2	звук, сеть, mouse	799	2	BELSTARLETT	396548 390034
318	Macintosh LC475	Motocra 68040LC/50	50	4	250	3.5"	5/2	14" RGB Trinitron monitor, клавиатура, сеть, звук	350	2	BELSTARLETT	396548 390034
319	LC630	Motocra 68040LC/66	66	4	350	3.5"	1	CD-ROM, звук, сеть, mouse	17-0	12	BELSTARLETT	396548 390034
320	QUADRA 840AV	Motocra 68040/80	80	8	500	3.5"	2	CD-ROM, S-VHS видео, аудио, мышь, 16 bit, звук, Ethernet	3585	2	BELSTARLETT	396548 390034
ПОРТАТИВНЫЕ КОМПЬЮТЕРЫ APPLE MACINTOSH												
321	Power Book 50	68030/33	33	4	20	3.5"	1	портативный монохромный диспл. Apple Talk, звук, мышь	45	2	BELSTARLETT	396548 390034
РАБОЧЕ-СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ И МНОГОПРОЦЕССОРНЫЕ СЕРВЕРЫ												
322	TAIGA series H	486 SX/33	4	270	3.5"	SVGA	4"	0 28 LR, net card Action Azeel, mouse, ISA 5422, Intel, Workstation, cert. Novell, Германия	845	12	ЛИНС	360157 3643 2
323	DELL OptiPlex	486 SX/33	4	270	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
324	ACER ACROS	486 SX/50	4	270	3.5"	SVGA	14"	Германия, Green PC, Chip up, U-VGA граф. ас., DOS/Win, cert. Novell, Unix, Windows	1098	24	BelComData	494405
325	DELL OptiPlex	486 DX2/50	4	270	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1735	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
326	COMPAQ	486 DX2/50	8	340	3.5"	SVGA	14"	Proline, VLB, MS DOS 6.2, Win 3.1, TaiWorks, Desktop	2049	36	БелАВМ	347972 348105
327	COMPAQ	486 SX/66	4	270	3.5"	SVGA	14"	Presario 480, Integr/Moni, MS DOS 6.2, Win 3.1, TaiWorks, 0 28 LR	1562	36	БелАВМ	347972 348105
328	COMPAQ	486 SX/66	4	420	3.5"	SVGA	14"	Presario 520 Multimedia, Integr/Moni, MS DOS 6.2, Win 3.1, TaiWorks, 0 28 LR	1976	36	БелАВМ	347972 348105
329	ACER Altos 7000	486 DX2	8	270	3.5"	SVGA	14"	K-256, Германия, Green PC, VLB/ISA, enh. IDE, win channel, SCSI II, cert. Novell, Unix, multiproc. option	3434	24	BelComData	494405
330	DELL OptiPlex	486 DX2/66	4	270	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, K=128, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	850	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
331	ACER ACROS	486 DX2/66	4	420	3.5"	SVGA	14"	Германия, U-VGA граф. ас., Chip-up, Green PC, DOS/Win, cert. Novell, Unix, Windows	218	24	BelComData	494405
332	AST Pentium	486 DX2/66	8	420	3.5"	SVGA	14"	ULB MT, DOS Windows, mouse	786	36	ТасоПаркСети	452087
333	ACER POWER VP	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	K 256, Германия, Ultra-VGA граф. ас., Chip-up, Green PC, DOS/Win, enhanced IDE	1767	24	BelComData	494405
334	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	Германия, Green PC, Ultra-VGA PCI граф. ас., Chip-up, VLB/PCI, DOS/Win, enhanced IDE	89	24	BelComData	494405
335	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
336	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
337	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
338	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
339	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
340	HP NetServer LC	486 DX2/66	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
341	HP NetServer LM	486 DX2/66	16	1	15	SVGA	14"	T SCSI 2	6455	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
342	COMPAQ	486 DX4/100	8	525	3.5"	SVGA	14"	Proline, Intel, VLB, MS DOS 6.2, Win 3.1, TaiWorks, Desktop	2730	36	БелАВМ	347972 348105
343	ACER ACROS	486 DX4/100	8	540	3.5"	SVGA	14"	K-256, Герм. Ultra-VGA граф. ас., Chip-up, Green PC, DOS/Win, cert. Novell, Unix, Windows	89	24	BelComData	494405
344	ACER POWER VP	486 DX4/100	8	540	3.5"	SVGA	14"	Германия, Green PC, Ultra-VGA PCI граф. ас., Chip-up, VLB/PCI, DOS/Win, enhanced IDE	2 31	24	BelComData	494405
345	HP NetServer LC	486 DX4/100	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
346	HP NetServer LC	486 DX4/100	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
347	HP NetServer LC	486 DX4/100	8	540	3.5"	SVGA	14"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
348	DELL OptiPlex	P/60	8	365	3.5"	SVGA	4"	рабочая станция, K=256, SCSI-2, 2-ух кан. комп. IDE	3416	24	БЕЛ ОПТИМУС	62 813
349	DELL PowerEdge	P/60	8	535	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	2080	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
350	IBM PC Server	P/60	8	1	3.5"	SVGA	4"	K=256, PCI/ISA, Tower, Fast IBM PCI/SCSI contr., color IBM 0 28 monitor, CD-ROM	5026	36	ТРАНСЭКС	36 954
351	OPTIMUS SA	P/60	8	1	3.5"	SVGA	4"	0 28 LR, net card Action Azeel, mouse, ISA 5422, Intel, Workstation, cert. Novell, Германия	845	12	ЛИНС	360157 3643 2
352	HP NetServer LC	P/66	16	1	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	6455	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
353	HP NetServer LC	P/66	16	1	3.5"	SVGA	4"	K 256, Intel, SCSI-2, 2-ух кан. комп. IDE	3416	24	БЕЛ ОПТИМУС	62 813
354	HP NetServer LC	P/66	16	1	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	2080	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
355	HP NetServer LC	P/66	16	1	3.5"	SVGA	4"	K=256, Intel, SCSI-2, 2-ух кан. комп. IDE	3416	24	БЕЛ ОПТИМУС	62 813
356	HP NetServer LC	P/66	16	1	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	2080	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
357	HP NetServer LM	P/66	16	1	3.5"	SVGA	4"	K=256, Intel, SCSI-2, 2-ух кан. комп. IDE	3416	24	БЕЛ ОПТИМУС	62 813
358	ACER Power 575	P/75	8	1	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	2080	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
359	DELL OptiPlex	P/90	8	535	3.5"	SVGA	4"	рабочая станция, K=256, SCSI-2, 2-ух кан. комп. IDE	3416	24	БЕЛ ОПТИМУС	62 813
360	DELL OptiPlex	P/90	8	535	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	2080	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
361	ACER Altos 7000	P/90	8	1	3.5"	SVGA	4"	K=256, Германия, Green PC, Ultra-VGA PCI граф. ас., Chip-up, VLB/PCI, DOS/Win, enhanced IDE	89	24	BelComData	494405
362	AST Manhattan	P/90	8	1	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	3430	36	РЕСТА	784 00
363	DELL PowerEdge	P/90	8	535	3.5"	SVGA	4"	T SCSI 2	2080	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
364	COMPAQ	P/90	8	142	3.5"	SVGA	4"	ProSigna 300, Intel, 7 PCI, NetWork controller, Fast SCSI-2, CD-ROM, Tower	6 8	36	БелАВМ	347972 348 05
365	COMPAQ	P/90	8	142	3.5"	SVGA	4"	ProSigna 500, Intel, 8 PCI, NetWork controller, Fast SCSI-2, CD-ROM	7950	36	БелАВМ	347972 348 05
366	Micro Express	P/90	32	1	3.5"	SVGA	4"	2 VESA/ISA, SCSI 2, 2-ух кан. комп. IDE	516	24	MICRO EXPRESS	3475 15
КОМПЬЮТЕРЫ ТИПА NOTEBOOK												
367	JETBOOK	386 DX/33	4	26	3.5"	SVGA	4"	K=256, Германия, Green PC, Ultra-VGA PCI граф. ас., Chip-up, VLB/PCI, DOS/Win, enhanced IDE	89	24	BelComData	494405
368	COMPAQ	486 SX/25	4	120	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
369	HAZKIN	486 SX/25	4	128	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
370	Hardy SubNote	486 SX/25	4	170	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
371	GoldStar	486 SX/25	4	170	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
372	PICO	486 SX/25	4	170	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
373	KEYNOTE	486 SX/25	4	260	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
374	SAMSUNG	486 SX/25	4	260	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
375	KEYNOTE	486 SX/25	4	260	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
376	SAMSUNG	486 SX/25	4	260	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
377	PICO	486 SX/25	4	340	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
378	TWINHEAD	486 SL/25	4	80	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
379	IBM PS Note	486 SL/25	4	85	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
380	IBM	486 SL/25	4	20	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
381	NEC	486 SL/25	4	20	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	253745, 253276
382	NEC	486 SL/25	4	80	3.5"	SVGA	4"	сетевая станция, IDE, 0 28 LR, VESA, Win acc	1635	36	БЕЛСОФТ	

Туман рассеялся

К вопросу о социальном страховании предпринимателей без образования юридического лица и работников, работающих по договорам подряда, "БР" уже обращался. И вот новая информация...

Напомним, что в "БР" № 9 в статье "Сострах с предпринимателя: нужно ли платить?" рассматривались основные положения принятого 31 января 1993 года Верховным Советом Закона РБ "Об основах государственного социального страхования". В частности — требования статьи 7 этого закона, в соответствии с которыми не подлежат обязательному социальному страхованию предприниматели без образования юридического лица и работники по договорам подряда. Во избежание неоднозначных требований автор выразил надежду получить четкие разъяснения от ответственных должностных лиц.

2 марта 1995 г. ВС РБ принял Закон "О тарифах страховых взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства социальной защиты Республики Беларусь на 1995 год", опубликованный на страницах "Звезды" и "НЭГ" (№ 13). Согласно ему, тарифы страховых взносов в Фонд социальной защиты для предпринимателей, действующих без

образования юридического лица, устанавливаются в размере 15% от дохода. При этом в статье 3 отсутствует формулировка "обязательные тарифы", которая применялась в подобных законах в 1993-94 годы. Тем самым подтверждается добровольность страхования этой категории граждан, с чем согласилась в комментариях к данному закону на страницах "НЭГ" (№ 13) и на недавних заседаниях Комитета по перспективному развитию Фонда социальной защиты Л. А. Силунича.

Конечно, необходимо иметь в виду: предпринимателям без юридического лица, не имеющим иного места работы, следует выплачивать страховые взносы, чтобы получить право на социальные выплаты — пенсию, оплату больничных листов и т. д. Но теперь это добровольно. Хочешь, чтобы о тебе в старости и в случае болезни беспокоилось государство, — плати. Не хочешь — не плати.

Урегулировать этот вопрос предстоит каждому предпринимателю отдельно, поставив в

известность (в письменном виде) районный фонд соцзащиты по месту жительства.

Жаль, но до сих пор нет четкого ответа: как быть с работниками, которые не состоят в питате и трудятся по договорам подряда? На эту категорию действие Закона "Об основах государственного социального страхования" в части добровольности страхования распространяется только с 1.04.95 г. Поэтому работодатель при заключении договора подряда, на мой взгляд, в обязательном порядке должен оговорить наравне с иными условиями и вопрос социального страхования.

Помимо прочего, включение в договор пункта о социальном страховании (платить — не платить) избавит в будущем и работника, и работодателя от возможных конфликтных ситуаций. Но все необходимо сразу предусмотреть в договоре.

Итак, туман рассеялся. Более ясные ответы мы получили из новой инструкции, которую должны скоро обнародовать.

Семен ДРЕЙЗЕНШТОК,
член совета Союза предпринимателей РБ.

В судах

Высший хозяйственный суд РБ удовлетворил иск иностранного предприятия "Солид-Б" (г. Брест) к Гомельской универсальной базе оптовой торговли.

В августе прошлого года ИП "Солид-Б" отгрузило Гомельской универсальной базе ОПС 12.200 штук флюмастеров. По договору товар подлежал оплате в течение десяти банковских дней с момента получения. В действительности оплата производилась в три этапа, и просрочка составила соответственно один, три и семь дней. Таким образом, размер пени (1% за день просрочки) оказался равен 2.619.770 рублям. Именно эту сумму суд решил взыскать с ответчика в пользу истца.

Высший хозяйственный суд РБ удовлетворил иск саратовского ТОО ФМС "Зенит" № 5 к Новополюской производственно-транспортной фирме "Белавтосервис" о взыскании 3.540.000 RUB.

В 1994 году "Белавтосервис" поставил фирменному магазину-салону "Зенит" № 5 хозяйственные товары на общую сумму 41.072.000 RUB. На сумму 17.550.000 RUB товар магазином был оплачен, а на 27.062.000 RUB возвращен "Белавтосервису" из-за некачественного купательского спроса. Долг белорусской фирмы составил 3.540.000 RUB.

Высший хозяйственный суд РБ удовлетворил иск минского ООО "Тантал" к оптово-торговой базе Зельевского райпотребсоюза на 60.857.874 рубля.

В ноябре прошлого года ООО отгрузило базе осветительные приборы (лампы, люстры, бра) собственного производства. Товар немедленно поступил на базу и по договору подлежал оплате в течение пяти дней, чего база не сделала. Из представленной в суд банковской справки следует, что с начала второй половины прошлого года у базы существует задолженность, которая на март текущего года превышает 2 млрд. рублей. Суд установил, что уже при заключении договора ответчик знал об отсутствии на своем счету денег и невозможности своевременной оплаты товара.

Высший хозяйственный суд РБ удовлетворил иск АО "Иневет" (пос. Битосово Витебской обл.) к Кричевской межрайбазе на сумму 72.520.258 рублей.

В сентябре 1994 года АО отгрузило базе свою продукцию — тазы, термосы, ведра — на сумму 20.886.550 рублей. Срок оплаты по договору равнялся 15 дням. На самом деле база рассчиталась с "Иневетом" только в январе 1995 года, причем пеня за просрочку платежа была внесена не за 95, а только за 50 дней. Согласно постановлению пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 20.01.93 г., убытки, понесенные от неоплаты отгруженного товара в установленный срок, взыскиваются, исходя из сложившейся цен. На время оплаты товара Кричевской межрайбазой его цена поднялась до 88.707.335 рублей. Суд решил взыскать с базы в пользу АО 67.820.785 рублей основного долга и 4.699.473 рублей пени.

Светлана АЗАРОВИЧ.

Нацбанк — за цивилизованное

использование наличности

В переходный период рыночных преобразований в экономике нет однозначных готовых решений по любому вопросу, в том числе и по вопросу денежного оборота. Работая в этой сфере, надо учитывать много внешних и внутренних факторов.

В прошлом

Применительно к сложившейся ситуации, имевшей место два года назад, Совет Министров и Нацбанк РБ приняли Постановление "О дополнительных мерах по упорядочению налично-денежного оборота в Республике Беларусь" от 5.03.93 г. № 133/10, которым были установлены предельные размеры выдачи наличных денег из касс банков (на срочные текущие расходы — 10 МЗП в месяц, предпринимателям на зарплату — 30 МЗП, на оплату труда работающих по найму — 7 МЗП и т. д.). Ограничения вводились в целях сокращения потребности народного хозяйства в наличных деньгах и предотвращения ввоза их из республик бывшего Союза. При этом учитывалась психология зарождающегося класса бизнесменов, а также финансовые условия в окружающем нас зарубежье.

Нацбанк издал немало циркуляров, чтобы обеспечить правильное соблюдение действующих нормативных документов по упорядочению налично-денежного обращения, в условиях постоянного недостатка наличности для растущего в соответствии с темпами инфляции налично-денежного оборота. В любом из циркуляров красной нитью прослеживается требование жесткого контроля со стороны коммерческих банков за выдачей наличных денег с расчетных счетов субъектов хозяйствования на цели, не связанные с оплатой труда и социальными выплатами.

Но достигнута ли поставленная цель? На этот вопрос положительно ответить нельзя. Мелкая "рыбешка" соблюдала регламент и укладывалась в нормы, а крупная "рыба" беспрепятственно преодолеvala все препоны. Обращение наличных денег в общей массе в отдельные месяцы достигало 30% против 5 в развитых странах. Причем основная часть денежной наличности находится у небольшой группы людей — у 5-7% населения республики.

Такая обстановка потребовала дополнительных мер. Поэтому в сентябре 1994 г. был подготовлен Временный порядок нормализации расчетов между субъектами хозяйствования в Республике Беларусь, который с учетом важности проблемы был утвержден Президентом РБ (Указ от 5.10.94 г. № 135 и Нацбанк РБ (Постановление от 13.09.94 г. № 17). Этим документом установлено, что "все расчеты между субъектами хозяйствования в Республике Беларусь осуществляются в безналичном порядке, а в исключительных случаях по разрешению руководителя обслуживающего банка и в размере не более 50 минимальных заработных плат в месяц — наличными денежными средствами".

Отсюда следует, что расчеты наличными деньгами между субъектами хозяйствования и физическими лицами могут производиться безнаказанно, даже если они превышают 50 МЗП, но в пределах сумм, полученных в банке. Что же касается исключительных случаев и разрешений руководителей банков, то здесь демократия не занимает.

В конце 1994 г. при согласовании Меморандума об

экономической политике правительства Республики Беларусь в 1994-1995 годах Международный валютный фонд обратил внимание на существующие у нас ограничения в выдаче наличных денег. Поэтому Нацбанк подготовил письмо "О свободном переводе юридическими и физическими лицами безналичных рублевых депозитов в наличные рубли и наоборот и о порядке работы с денежной наличностью" от 28.11.94 г. № 04002/353, которым коммерческие банки ориентировались на предстоящее снятие с 1.01.95 г. ограничений для физических и юридических лиц по переводу безналичных рублевых депозитов в наличные рубли и наличных рублей в безналичные рублевые депозиты.

Данная норма была закреплена Постановлением Кабинета Министров и Нацбанка РБ от 9.01.95 г. № 17/1, а Постановление от 5.03.93 г. № 133/10 с его ограничениями было признано утратившим силу.

Однако из-за отсутствия четкого разъяснения по механизму выдачи наличных денег коммерческие банки сдерживают их выдачу, и Постановление № 17/1 пока должным образом не работает.

В настоящем

Сегодня в республике существует режим свободного перелива безналичных денег. Безналичные деньги являются подлинными деньгами, а наличные — производными от них. Идеология заключается в том, что деньги имеют кредитную основу, то есть сумма кредитов равна сумме денежной массы.

Регулируя общую денежную массу, Нацбанк использует для этого инструменты денежно-кредитной политики, в том числе различные ограничения.

Реализуя экономическую стратегию в области денежного обращения, Нацбанк ориентируется на опыт четко отлаженных систем за рубежом и разъясняет коммерческим банкам: "Отмена ограничений в переводе безналичных рублевых депозитов в наличные рубли и наоборот не предполагает каких-либо принципиальных изменений в формах расчетов между хозяйствующими субъектами. Основной формой расчетов по-прежнему остается безналичная. Более того, коммерческие банки должны проводить широкомасштабные работы по созданию и внедрению единой межбанковской системы безналичных расчетов на основе пластиковых карточек, включая расчеты на потребительском рынке, по расширению роли чеков в денежном обороте республики и активизации расчетов населения за товары и услуги чеками".

В феврале 1995 г. Нацбанк в соответствии с выбранным курсом подготовил проект документа "Порядок организации работы учреждений банков Республики Беларусь с денежной наличностью". Уделяя особое внимание этому документу, Нацбанк направил его главным управлениям Нацбанка, коммерческим банкам, ассоциации коммерческих банков, Минфину, ГНИ, Прокуратуре РБ, МВД, ВХС (в ознакомления и высказывания возможных предложений, из

менений, дополнений). Более того, 28.03.95 г. на организованном Нацбанком семинаре-совещании представители названных учреждений имели возможность высказаться перед руководством Нацбанка и обсудить данный документ по существу. С учетом поступивших замечаний и предложений с мест "Порядок..." находится на доработке.

А пока можно сделать вывод: границы между наличным и безналичным оборотом размыта, но окончательно еще не размыта.

В будущем

Представляется, что "Порядок организации работы учреждений банков Республики Беларусь с денежной наличностью" будет отвечать своему назначению при соблюдении как минимум следующих условий.

1. Если руководство Нацбанка поставит перед работниками конкретную задачу и определит цель создания данного документа.

2. Если разработчики поймут, что от них требуется, и если они будут в состоянии четко изложить механизм работы с денежной наличностью для всех причастных лиц: банков с субъектами хозяйствования, субъектов хозяйствования друг с другом, субъектов хозяйствования с физическими лицами и т. п.

3. Если "Порядок..." исключит возможность принятия исполнителями решений, продиктованных "революционной сознательностью и текущим моментом", либо исключит непринятие решений из-за боязни, "как бы не переснуть палку".

4. Если будет определен порядок контроля, свойственный банковской системе, и исключен контроль, присущий налоговым органам.

5. Если новый "Порядок..." будет согласовываться с действующими полтора десятками нормативных актов, которые теперь используют банки при организации работы с денежной наличностью.

Пока же из-за отсутствия в предложенном проекте "Порядка..." сформулированной цели неясна и линия, которая проводится в жизнь. Неясно, о каком из трех вариантов будет идти речь: в соответствии с Указом Президента от 5.10.94 г. № 135 (50 МЗП), в соответствии с Постановлением Кабинета Министров от 9.01.95 г. № 17/1 (беспрепятственный перевод безналичных рублевых депозитов в наличные рубли) или в соответствии с конституционным статусом Нацбанка (исключительное право регулирования денежного обращения)?

Кстати, о депозитах. В понимании Нацбанка — это хранящиеся в банках денежные средства клиентов в любой форме, в том числе и на текущих расчетных счетах. Эта формулировка взята из международной банковской практики и применительно к нашему налоговому законодательству требует оговорки. Но это тема для особого разговора.

Итак, после доработки мы увидим "Порядок организации работы учреждений банков Республики Беларусь с денежной наличностью". Понятно, что и он, исполненный свою роль, со временем уступит место более совершенному и качественному нормативному документу.

Валентин ПАВЛОВ,
тел.: (0172) 39-51-73.

Верховный и Высший заключили конвенцию

Впервые в судебной практике состоялся объединенный пленум Верховного суда РБ и Высшего хозяйственного суда РБ.

Было принято постановление о разграничении подведомственности дел между общими и хозяйственными судами. Как отмечено в документе, это сделано "в целях реализации конституционных гарантий на судебную защиту прав и законных интересов граждан, юридических лиц и государства, правильного и единообразного применения действующего законодательства общими и хозяйственными судами и предотвращения случаев необоснованного отказа в принятии заявлений".

Гражданский кодекс РБ (ст. 2) различает гражданские правоотношения между юридическими лицами, между физическими лицами или с участием смешанного субъектного состава. В некоторых законодательных актах нет четкой подведомственности судам отдельных категорий правоотношений. Иногда они предписывают: "споры рассматриваются судом" или "в судебном порядке". В этом случае решение о том, кому принимать дело к производству, выносилось после консультации между судами. В то же время известны случаи, когда граждане в длительных поисках суда так и оставались без защиты своих интересов.

Как пояснил "БР" представитель Верховного суда В. Вышковский, при разработке постановления учитывались некоторые принципы разграничения подведомственности споров. Так, спор рассматривается в общем или хозяйственном суде, если закон не указывает иначе.

ность дел какому-либо суду. Если дело подлежит рассмотрению в общем порядке, то необходимый суд определяется с учетом состава участников и характера возникшего спора, причем предпочтение отдается последнему обстоятельству.

В документе дан примерный перечень споров, отнесенных к подведомственности определенного суда. Хозяйственные суды, в частности, рассматривают споры: о признании права собственности, об истребовании собственности или имущества из чужого незаконного владения или других нарушениях прав собственности, о возмещении убытков, о защите деловой репутации, о признании недействительными актов государственных и иных органов, о признании условий учредительных, о ликвидации, реорганизации юридических лиц, о нарушении антимонопольного законодательства, о банкротстве и др.

В постановлении также разъясняется, кому рассматривать споры с участием иностранных юридических лиц и граждан-предпринимателей. Если в исковом заявлении объединены несколько взаимосвязанных требований с подведомственностью разным судам, то спор, как и раньше, будет рассматриваться в общем суде.

Светлана АЗАРОВИЧ.

Солнце — на лето, рынок — на спад

Провинциализм белорусского рынка недвижимости отчетливее всего проявляется в том, что давно используемые московскими, украинскими, прибалтийскими риэлтерами приемы работы у нас либо остаются почти экзотикой, либо вообще видятся только в потенциале. Один из примеров — обязательное на западном рынке недвижимости и быстро распространяемое в столицах СНГ правило продажи квартир "чистыми".

В Москве такие квартиры составляют уже около половины всего предложения на продажу жилья, и спрос на них динамично растет. Имея несомненное преимущество в "товарном виде" (в такой квартире на момент продажи никто не живет и никто не прописан, лицевой счет оформлен на одного человека, она свободна от мебели и т. д.), такое жилье и стоит на 15-20% дороже. Естественно, чтобы заблаговременно расселить жильцов, провести другие подготовительные операции, квартиру предварительно должны выкупить на себя фирма. Большинство московских риэлтеров такую возможность имеют и активно ею пользуются, чего не скажешь об их минских коллегам.

Из предлагаемых на продажу квартир в Минске лишь 5-10% условно можно назвать "чистыми", да и то в большинстве случаев такими они оказались отнюдь не благодаря усилиям риэлтеров. Чаще всего в силу каких-то обстоятельств люди просто выселились, не дожидаясь, пока их недвижимость будет куплена.

Но экономические модели являются общими для всех государств, несмотря на какую-то их суверенную специфику. Поэтому переход к продаже по преимуществу "чистых" квартир неизбежен. Это повлечет за собой некоторый рост цен, вполне оправданный увеличением надежности, безопасности, цивилизованности сделок. Естественно, агентства, освоившие такие услуги первыми, окажутся в выигрыше.

Если говорить о других факторах, влияющих на ситуацию с торговлей жильем, то они с середины февраля, когда был отменен запрет на продажу приватизированных квартир, изменились незначительно. Престижные, а также однокомнатные квартиры независимо от района остались в прежней цене. Трех-четырёхкомнатные квартиры на окраинах подешевели на 2-3%.

С конца марта наметилась тенденция к сокращению спроса на фоне сохраняющегося предложения. Это объясняется тем, что первая волна покупателей, воспользовавшихся либерализацией условий продажи квартир, пошла на убыль. Начинает давить о себе зная и сезонный спад деловой активности.

Структура предложений и сделок на квартирах в Минске (март 1995 г.)

Структура предложений квартир на продажу	Количество (%)	Структура сделок по категориям квартир (%)
Однокомнатные	21	33
Двухкомнатные	38	32
Трехкомнатные	32	29
Четырёхкомнатные	8	6
Пятикомнатные	1	

Павел ВИДЕЙТО, директор агентства недвижимости финансового общества "Интерконтиненталь", тел.: (0172) 26-02-39.

Предложения квартир на продажу

К-во комнат	Адрес (улица Минска)	К-во изв. комнат	Площадь (кв. м)			Этаж*	Тел.	Цена, тыс. USD	Срок заселения
			общ.	жил.	кух.				
1	Антоновская	1	31	19	6	5/3к	есть	9	по дог.
1	пр. Свободы	1	32	17,5	8	7/7к	есть	13	по дог.
1	Восточная	1	33	17	7,1	9/9к	есть	10,5	по дог.
1	Л. Украинки	1	34	18	7,5	5/14к	есть	13	по дог.
1	Л. Украинки	1	37	17,8	8,3	17/20к	нет	15	по дог.
1	Могилевская	1	35	17,1	7,5	7/9к	есть	12	по дог.
1	Бирюзовая	1	31	19,1	6	5/3к	есть	8	по дог.
3	пр. Машерова	3	66	39	8	7/9к	есть	39,5	своб.
3	Ивановская	3	68	46	6	2/5к	есть	33	своб.
4	Сторожевская	4	95	60	9	3-4/11к	нет	65	своб.
3	пр. Свободы	3	65	44	7,5	2/8к	есть	35	по дог.
4	Сурганова	4	101,5	70	8	7/9к	есть	80	своб.
2	Логойский т-т	2	53	30	7,5	3/12к	есть	17	по дог.
2	пл. Победы	2	56	35	6	4/5к	есть	25	по дог.
2	Кульман	2	66	34	11	5/9к	нет	60	по дог.
2	Ворожнецкого	2	50	29	7,3	3/9к	есть	22	по дог.
2	Калинковского	2	52	34	8	7/9к	нет	18	по дог.
3	Сухоревская	3	63	43	7,2	6/10к	нет	17,5	своб.

* жилые комнаты, отдельные дома - жилищный, в подвале, в блочный, в монолитный

* этаж квартиры: элитность дома, к-м парничков, п-панельный, б-блочный, м-чиполитный

Агентство недвижимости ФО "Интерконтиненталь".
Телефоны: (0172) 29-30-09, 26-02-39.

В пригороде тесней, чем в городе

Начало "огородного" сезона почти не повлияло на ситуацию с продажей дач.

Спрос в этом секторе рынка по-прежнему в три-четыре раза меньше предложения, хотя общее количество сделок с приходом теплых дней заметно возросло. Спросом пользуются в основном благоустроенные дачи по московскому и логойскому направлениям. Для ориентировки в ценах приведем несколько реальных предложений.

1. Городище, кооператив "Ветеран". Участок — 5 соток, 1-этажный цитовой дом 6х8 м, 20 лет, электричество, вода. 2 800 USD.

2. Вязьнка, 1,5 км от станции, 6 соток, кирпичный 2-этажный дом 7х8 м, вода, электричество. 3 500 USD.

3. Раковское направление, 25 км от Минска, 4 сотки, деревянный 2-этажный дом, вода, электричество. 3 000 USD.

4. Логойское направление, 30 км от Минска, 8 соток, 1-этажная коробка под крышей 5х6 м, вода, электричество. 2 700 USD.

Земля во всех случаях приватизирована.

Центр — понятие относительное

Спрос на гаражи в Минске стабилен в любое время года, не наблюдается и резких скачков в ценах.

В марте одиночный гараж в центре предлагался за 5 000 USD, аналогичными были цены и в кооперативе по ул. Карастояновой. Если квартиры в микрорайонах дешевеют, то о гаражах этого не скажешь. Интенсивная застройка и рост населения на окраинах порождают повышенный спрос и, скажем, в Сухареве, Малиновке, Уручье цена предложения достигает 3,5—4 тыс. USD. Гаражи, расположенные за городской чертой, спросом не пользуются.

спровоцировали повышение спроса на участки и недостроенные гаражи. Цены в этом секторе несколько возросли и составляли в начале апреля 1,8—2,2 тыс. USD. Поскольку строительство гаражей идет в городе весьма интенсивно, цены на них в нынешнем году вряд ли вырастут.

Владимир НОВОХРОСТ, агентство "Западные земли", тел.: (0172) 29-03-01.

Высокие цены на готовый товар

Разведка проверкой

В мае прокуратурой Минска будет проведена плановая проверка "соблюдения законодательства в деятельности коммерческих структур, занимающихся сделками с недвижимостью".

Отметим, что это не первая акция такого рода. Год назад проверялось соблюдение законодательства при регистрации частных предприятий. В конце 1994 г. прокуратура совместно с Нацбанком, Госинспекцией по ЦБ и Государственной налоговой инспекцией провела проверку "соблюдения законодательства в деятельности субъектов хозяйствования, занимающихся привлечением денежных средств граждан и приватизационных чеков".

Отвечая на вопрос, можно ли считать рынок недвижимости криминальным, колы скоро прокуратура заинтересовалась им едва ли не в первую очередь, начальник отдела общего надзора прокуратуры столицы Николай ЛЕОНОВ сказал:

— Хотя мы не располагаем

серьезными фактами нарушения элтерами законодательства, проверка этих структур весьма актуальна. Эта часть рынка неблагоприятна в силу, главным образом, неурегулированности законодательства. Что же касается криминальных сфер, то при проверке отчуждения государственной собственности в связи с указом Президента № 101 нарушения закона будут, по-моему, выявлены гораздо больше.

Фирм, работающих с недвижимостью, по словам Н. Леонова, в Минске около трех десятков. Вероятно, практически все они попадут в поле зрения проверяющих. Как подчеркнул Н. Леонов, "главное для прокуратуры — не проверка всех без исключения минских риэлтеров, а выявление закономерностей и тен-

денций, связанных с нарушениями законодательства при работе с недвижимостью".

В проверке примут участие 10-12 прокурорских работников. По мере надобности будут привлекаться сотрудники органов внутренних дел, а также специалисты в области финансового права. Кроме фирм, работающих с недвижимостью, прокуратура намерена поинтересоваться деятельностью их смежников: нотариатов, банков, ЗАГСов. Николай Александрович заверил, что "сомневаться в профессионализме и беспристрастности проверяющих нет никаких оснований". На проверку одной фирмы потребуется два-три дня.

Наибольшее число нарушений, по мнению Н. Леонова, может быть выявлено в области жилищного законодательства.

Вадим РЕЧКАЛОВ.

Приватизация жилья

Новый коэффициент — 300

Мингорисполком установил новые тарифы на работы по приватизации жилых помещений.

Изготовление техпаспорта обойдется теперь в 55 200 рублей, обследование квартиры оценено в 25 700 рублей. Все расчеты производятся с применением коэффициента 300, на который следует умножать тарифы прейскуранта Министерства жилищно-коммунального хозяйства от 10 января 1992 года. Заметим, что это еще далеко не самый "крутой" рост цен на услуги.

Ценовая экспертиза

Чтобы не смотреть на потолок

Завершился первый в республике цикл обучения по подготовке профессиональных экспертов-оценщиков объектов недвижимости. Таким образом, появилась надежда, что в обозримом будущем цены на недвижимость и земельные участки будут определяться более объективно, нежели это делается сейчас, когда их главным источником чаще всего оказывается... обычный потолок.

Спрос на подобные услуги формируют банки, страховые компании, выдающие кредиты под залог недвижимости и страхующие объекты недвижимости. Интерес к объективной оценке проявляют крупные риэлтерские агентства, а также некоторые зарубежные фирмы. По мнению президента Белорусской гильдии специалистов по недвижимости Николая Трифонова, в прошлом году в республике было проведено несколько десятков профессиональных экспертиз. И если развитие рынка недвижимости не будет остановлено какими-то волевыми действиями, то в ближайшие два-три года спрос на подобного рода услуги вырастет на несколько порядков. В развитых странах, сравнимых по населению и территории с Беларусью, работает, как правило, 2-3 тысячи профессиональных оценщиков.

Объективная оценка недвижимости в Беларуси сегодня проблематична главным образом из-за того, что в республике до сих пор нет адаптированных к местным условиям соответствующих методик. Поскольку оценка недвижимости — дело сугубо частное, логично, чтобы подготовку методологического аппарата провела (кстати, только первоначальные вложения в эту работу исчисляются десятками тысяч долларов) независимая общественная организация, считает Н. Трифонов. Возможно, такой организацией станет гильдия специалистов по недвижимости.

На курсах слушатели изучили особенности фактического, капитализированного, сравнительного способов оценки и определения на их основе рыночной цены недвижимости. Как сообщили корреспонденту "БР" организаторы курсов, такие услуги сегодня оказывают Белорусская гильдия специалистов по недвижимости (вместе с фирмой "Аскано" она стала одним из организаторов курсов), агентство недвижимости "Шанри", гомельское объединение "Гамма". Стоимость экспертизы колеблется от 0,1 до 2-3% стоимости объекта.

Внутренний распорядок

Господин риэлтер, предъявите лицензию

Белорусский рынок недвижимости может приобрести полукриминальный характер, как это случилось во многих российских городах, если в самое ближайшее время не будет введена процедура лицензирования риэлтерской деятельности.

В Москве лицензирование занимается городское правительство. В том, что регулирование рынка недвижимости взяли на себя городские власти, есть своя логика: именно они, в первую очередь, заинтересованы в его стабильности, законности проводимых операций, наконец, в получении от этих операций отнюдь не малых доходов. Вот почему московский опыт, разумеется, после соответствующей адаптации, не грех позаимствовать и нам.

Сначала об адаптации. В Москве в соответствии с постановлением городского правительства (октябрь 1994г.) лицензируются пять видов риэлтерской деятельности: продажа жилых помещений с аукционов и на конкурсной основе; деятельность при совершении сделок купли-продажи, дарения, обмена, мене жилых помещений, в том числе при расселении коммунальных квартир, отселении жителей из домов, подлежащих реконструкции; посреднические услуги при заключении договоров купли-продажи жилых помещений; оказание услуг по оценке стоимости помещений; деятельность по сдаче в аренду жилых помещений, находящихся в собственности как юридических, так и физических лиц. В Минске рынок недвижимости по своему развитию отстает от московского на два-три года. Поэтому белорусскому риэлтеру пока будет достаточно одной лицензии, охватывающей весь спектр риэлтерской деятельности.

Теперь о самой процедуре выдачи лицензий. Российская модель здесь, на мой взгляд, может быть использована стопроцентно. Для получения лицензии в Москве помимо заявления необходимо поручительство профессионального общественного объединения или двух фирм, имеющих лицензию, а также решение городской экзаменационной комиссии. Срок действия лицензии — от 1 до 5 лет. Стоит обратить внимание на то, что законом не оговаривается обязательность прохождения риэлтером каких-либо курсов. От него требуется не справка об образовании, а конкретные знания, что

вполне разумно. И еще в Москве лицензии могут получить только юридические лица, но там есть возможность заключить договор с фирмой и работать от ее имени совершенно автономно. Нам такие ограничения пока явно не нужны, возможность получить лицензию должна быть предоставлена как юридическим, так и физическим лицам.

Оргвопрос. В Москве создана специальная структура, занимающаяся регулированием рынка недвижимости. У нас ее аналог только еще предстоит сформировать. Кто мог бы взять на себя эту немалый труд? На мой взгляд, этим должен заниматься горисполком, копирнее — его управленческие юстиции. Не будем забывать, что риэлтеру надо прежде всего иметь юридическую подготовку (три четверти вопросов на экзамене имеют отношение к тем или иным правовым актам). Кроме юристов в комиссию по приему экзаменов должны войти представители УВД и строительных ведомств.

А вот подготовку к получению лицензий лучше всего передать коммерческой структуре, созданной под эгидой горисполкома. Пусть она занимается организацией курсов для риэлтеров. Объединив усилия теоретиков и практиков рынка недвижимости, такая организация могла бы готовить проекты решений горисполкома, регламентирующие те или иные направления риэлтерской деятельности, лоббировать их принятие в Верховном Совете законодательных актов, регулирующих рынок недвижимости.

Наверное, могут быть найдены и другие варианты лицензирования риэлтерской деятельности. Важно, чтобы этой важной, сложной и нужной обществу работой занимались квалифицированные специалисты. Без селективного отбора и жесткого контроля со стороны государства добиться этого невозможно.

Александр СОКОЛЕНКО, риэлтер, тел.: (0172) 32-81-00.

Партнер: Польша

Участниками внешнеэкономической деятельности в РБ стали многие предприятия, организации и частные предприниматели. Их знания особенностей внешней торговли тех стран, с фирмами которых они торгуют или налаживают сотрудничество, зачастую минимальны.

Восполнить недостаток подобной информации читателям "БР" поможет постоянная рубрика, где будут публиковаться материалы об условиях и особенностях торговли с различными странами, деловые предложения, другая информация.

Сегодня она посвящена Польше.



Стремление к добрососедству

Спич

Недавно в Варшаве перед дипломатическим корпусом выступил новый министр иностранных дел РП Владислав Бартошевский. Глава внешнеполитического ведомства РП впервые широко изложил свои взгляды на принципы внешней политики Польши. Публикуем любезно предоставленное посольством РП в Беларуси выступление министра с небольшими сокращениями.

Внешняя политика — это та область деятельности государства, которая плохо переносит любую неопределенность или отсутствие последовательности. Ее цели должны быть понятны каждому, а намерения не должны вызывать сомнений. И так, в присутствии высокопоставленных лиц я говорю как сторонник открытости и полной ясности во внешней политике. Именно в таком способе осуществления политики я усматриваю важный фактор углубления взаимного доверия.

Прежде всего, хочу подчеркнуть, что польская внешняя политика, которая формировалась и претворялась в жизнь с 1989 г., получила признание и пользуется поддержкой у всех политических сил РП, несмотря на их неоднородность.

Во-вторых, неизменными остаются стратегические направления польской внешней политики, определенные после 1989 года.

Одним из центральных вопросов польской внешней политики является забота о безопасности своей страны, Европы, а также всего мира. Нашу политику безопасности мы часто определяем как триаду, неотъемлемыми элементами которой являются: двусторонние партнерские отношения со всеми странами; получение членства в европейских и евроатлантических интеграционных структурах; укрепление общеевропейских и глобальных отношений в области безопасности, особенно в пределах ОБСЕ и ООН.

Наш поступательный процесс интеграции с НАТО и Европейским Союзом отвечает национальным интересам Польши. Этот процесс поддерживается трансформацией системы в нашей стране. Он одновременно расширяет зоны стабильности, служит сотрудничеству и безопасности в Европе. Наша активность в реализации программы "Партнерство во имя мира", а также в структурном сотрудничестве с Европейским Союзом показывает степень нашей готовности участвовать в европейском интеграционном процессе.

Динамичные двусторонние отношения со всеми странами Западной Европы являются существенным элементом в построении новой мирной архитектуры Европейского континента, в которой моральный фактор согласия, справедливости и солидарности людей должен играть главенствующую роль. Именно в таком контексте мы видим приближающуюся

годовщину окончания Второй мировой войны.

К сожалению, наша история не была свободной от конфликтов с соседями. Поэтому хотел бы с удовлетворением подчеркнуть факт заключения в течение последних пяти лет договоров о добрососедстве со всеми соседними государствами.

Укрепление стабильности на Европейском континенте служит региональное сотрудничество со странами Центральной и Восточной Европы, особенно в пределах Восточной группы, а также Совета государств Балтийского моря.

Большую ценность для нашего народа представляют отношения с Ватиканом, исполненные общей заботой о достоинстве человека, мире и справедливости во всем мире.

Ключевое место в нашей внешней политике занимают отношения с США — нашим особенно важным партнером в политическом, экономическом и военном сотрудничестве. США сохраняют и укрепляют позицию главного инвестора в РП, тем самым хорошо поддерживая процесс трансформации. Присутствие США в Европе мы считаем необходимой составляющей общей безопасности нашего континента.

Рассчитываем на дальнейшее постоянное и более тесное сотрудничество с Канадой.

Говоря о значении восточного направления в польской внешней политике, хочу подчеркнуть, что нематериальными являются всяческие домыслы о том, что Польша якобы неохотно идет на сближение с восточными соседями.

Наоборот, мы терпеливо и последовательно строим и будем строить добрососедские отношения с РФ, Украиной, РБ и остальными государствами Восточной Европы, а также Средней Азии и Закавказья.

В отношениях с РФ хотим, чтобы следом за динамично развивающимся

экономическим сотрудничеством и отношениями между людьми улучшались двусторонние политические отношения.

При этом мы хотим убедить наших восточных соседей, что участие РП в процессе европейской и евроатлантической интеграции пойдет на пользу региональной стабилизации и сотрудничеству, что это и им принесет только пользу. Это будет не новым делением Европы, а отказом от старого, в тени которого мы по-прежнему живем.

Несомненную роль в успешных польских переменах имеет международный фактор, особенно сотрудничество и поддержка других государств. Поэтому мы также с огромным вниманием и надеждой смотрим на Азиатский континент. Мы удовлетворены, что динамично развивающиеся страны Азии, такие как Япония, Корея, страны ASEAN со своим опытом и возможностями все шире включаются в трансформацию нашей экономики, имея при этом взаимную выгоду. В этом контексте мы хотели бы видеть цель нашего участия в подготовке саммита Европа — Азия.

Оценивая значение реформирующегося Китая для Азиатского континента и мира, мы по-прежнему будем стремиться к взаимовыгодным отношениям между Польшей и Китаем.

Нужно отметить, что РП готова принять участие в диалоге Север — Юг, в решении комплексных и актуальных проблем современного мира. К основным задачам относятся реализации рекомендаций мирового саммита по общественному развитию, касающихся создания предпосылок для далеко идущего международного сотрудничества, ориентированного на человека и удовлетворение его потребностей.

Характерной чертой польской внешней политики является активность в международных организациях. Продолжаем наше участие в миротворческой миссии ООН, активно включаемся в работу конференции по разоружению. Я считаю, что это дает нам возможность претендовать в этом году на постоянное членство в Совете Безопасности.

Справка "БР"

Министр иностранных дел РП, профессор Владислав Бартошевский. Родился 19 февраля 1922 г. в Варшаве в семье служащих, женат, имеет сына. Учился на гуманитарном факультете Варшавского тайного университета в 1941-1944 и 1948-1949 гг. Учился в Варшавском университете Крайовой, участник Варшавского восстания. В 1946-1948 и 1949-1954 гг. властями ПНР обвинялся в ведении шпионской деятельности, осужден на 8 лет тюрьмы. В 1955 г. признан невиновным и освобожден. Член коллегии "Высшего народного суда" с 1957 года. Высший генеральный секретарь Польского ЦН-Клуба (1972-1982). Преподавал историю в Люблинском католическом университете в 1972-1985 гг. Соучредитель и член Комитета обороны преследуемых за убеждения при Краевой комиссии Независимых самостоятельных профсоюзов "Солидарность" (1980). Интернирован после введения военного положения на 4,5 месяца. Профессор политических наук в университетах Мюнхена, Айхштета, Аугсбурга в 1983-1990 гг. В 1992 г. получил почетное гражданство Израиля. Член Совета по вопросам польско-еврейских отношений при Президенте РП. Автор более 30 книг и около 800 публикаций по истории РП, особенно в области польско-еврейских и польско-немецких отношений. Посол РП в Австрии в 1990-1995 гг.

Денежная реформа

Деноминация злотого

С 1 января 1995 года в РП введены в обращение новые банкноты и монеты, заменившие прежние в отношении 1:10.000. По плану правительства Польши, данное мероприятие — шаг к полной конвертируемости злотого, предусматриваемой наметом поправок к закону о валютном обороте, которые утвердил Совет министров.

Польским финансистам в последние годы удалось добиться устойчивой так называемой внутренней конвертируемости злотого, когда обмен на него валюты разрешен всем, а покупка твердой валюты — только лишь гражданам РП. Очередной этап — полная конвертируемость, которая предполагает, что любое предприятие будет иметь возможность без каких-либо разрешений покупать валюту для любых целей. В перспективе предполагается также отойти от административного регулирования курсов: они будут зависеть от ситуации на финансовом рынке.

Пока в обороте банкноты трех видов — достоинством в 10, 20 и 50 злотых (100- и 200-злотые банкноты ходят лишь со II полугодия). Они отпечатаны в Англии известной фирмой "Thomas De La Rue and Co. Ltd" и украшены профилями князя Меншикова и королей Болеслава Храброго и Казимира Великого. Банкноты имеют все существующие на сегодня степени защиты от подделки: микропечать, металлизированная краска, так называемый "угловой эффект" (отдельные элементы рисунка на банкноте видны только тогда, когда на нее смотрят

под определенным углом), для надписей использовано три вида полиграфической техники, отдельные "микродетали" как бы спрятаны в бумагу, многие отличительные знаки видны лишь в ультрафиолетовых лучах. Достоинство банкнот могут определять слепые, для чего предусмотрена специальная рельефная печать.

Монеты (девять номиналов — в 1, 2, 5, 10, 20 и 50 грошей, а также в 1, 2 и 5 злотых) отчеканены на Государственном монетном дворе.

Первые месяцы после деноминации показали некоторые слабые стороны избранного механизма ее проведения. Так, потребовалось переоборудование имеющихся кассовых аппаратов под новые номиналы, усложнилась жизнь кассиров и простых граждан, вынужденных пересчитывать старые злотые в новые и обратно.

Кстати, деноминация не означает изъятия в один день из обращения старых банкнот: еще 2 года они будут в обращении наравне с новыми, а после 1997 г. (до 2010 г. включительно) их можно будет поменять в банке без каких-либо ограничений.

Обогнали, но остались соседями

Польша — один из основных торговых партнеров Беларуси. Аналогично и для Польши рынки стран СНГ имеют важное значение.

Однако сейчас доля государств, возникших на месте СССР, в польской внешней торговле составляет всего 5%. Эту ситуацию деловые круги Польши расценивают как крах внешней торговли с этими странами. Созданный в Варшаве Восточный клуб должен способствовать развитию торгово-экономических отношений со странами СНГ и Балтии.

На вопросы "БР" отвечает уполномоченный президента Восточного клуба, шеф представительства фирмы "Будимекс" С.А. в РБ господин Станислав Зых.

— Пан Станислав, кого объединяет Восточный клуб и для чего он создан?

— Мы являемся элитарным клубом, который объединяет 23 ведущих представителей экономики и политики. Это, например, такие финансово-кредитные фирмы, как "Будимекс", "Электрим", "Будимекс", "Анимекс", "Полимекс", "Кредит-банк А. О.", "Хандлевый банк", "Кредитовый банк", "Банк ПК О. О.", страховая компания "Варта", а также известные общественные деятели.

А. Олександровский — бывший министр иностранных дел, Л. Подканьский — бывший министр внешнеэкономических связей, Анджей Арендарский — президент Польской хозяйственной палаты, Станислав Цесек — посол РП в Москве и другие.

На фирмах, входящих в клуб, приходится четверть всей польской внешней торговли, и влияние членов клуба в экономике и политике страны весьма существенно.

— Какие пути избрали члены клуба для реализации своих целей?

— Прежде всего — установление прямых контактов с партнерами из других стран и заключение совместных сделок. Далее — формирование предложений по системным решениям, облегчающим развитие международного сотрудничества. Польша и ее лоббирование в государственной администрации.

Очевидно, что государ-

ства экс-Союза, столкнувшись с проблемами на мировом рынке, также заинтересованы в развитии сотрудничества с Польшей — страной, которая первой среди "восточного блока" достигла положительного роста, сегодня ассоциирована с Европейским Сообществом и имеет веские основания, чтобы в недалеком будущем стать его полноправным членом.

Не следует сбрасывать со счетов и многолетний опыт сотрудничества в рамках СЭВ. Обидно, что там, где мы когда-то зарабатывали большие деньги, их зарабатывают другие.

— С какими деловыми кругами стран СНГ уже сотрудничает Восточный клуб?

— Наш клуб открыт для сотрудничества с аналогичными, близкими по целям общественными объединениями предпринимателей, бизнесменов. Разумеется с теми, у которых в силу национальных интересов их стран есть потребность расширять контакты и связи с польской экономикой.

Деловые отношения устанавливаются с объединениями бизнесменов РФ, Украины, Казахстана и Латвии. Хотели бы вместе с белорусскими бизнесменами активнее действовать во имя общей пользы наших стран.

■ Контактный телефон представителя Восточного клуба: (0172) 20-18-95.

Мост Варшава — Минск

26 октября 1992 года в Минске открылось представительство польской авиакомпании LOT и был выполнен первый авиарейс из Варшавы в Минск.

Как национальная авиакомпания LOT сформировалась в 20-е годы и работает на Западе с 1929 года.

Сегодня на этой авиалинии на паритетных началах по три рейса в неделю выполняют национальные авиакомпании LOT и Белавиа. Компания использует комфортабельные современные турбовинтовые самолеты ART-72 французского производства, имеющие 64 пассажирских места. Полет из одной столицы в другую занимает около 80 минут.

Маршрут очень популярен. Среднегодовая загрузка рейса составляет 60% (по мировым стандартам это считается хорошим показателем).

Пассажиропоток значительно колеблется в зависимости от сезона и дня недели. Например, в четверг число желающих улететь из Минска в Варшаву превышает вместимость самолета ATR-72. Поэтому достигнута договоренность с белорусской стороной об использо-

вании в этот день самолета "Боинг"-737 (108 мест).

Польские авиалинии полностью обновили свой самолетный парк и перешли на машины западного производства. (Они, кстати, сегодня ищут покупателя советской авиатехники — 12 самолетов Ту-154 и 7 — Ту-134.)

Уровень сервиса на земле и в воздухе у авиакомпании LOT соответствует мировым стандартам. Авиопассажир может путешествовать экономическим или бизнес-классом. В салоне лайнера они не различаются компоновкой кресел, отделены друг от друга передвижной перегородкой. Отличие — в наборе предлагаемых пассажирам продуктов, спиртного и, в значительной степени, в сервисе.

Продажа билетов производится в представительстве LOT (пр. Машерова, 7), через агентов в областных центрах, а также в аэропорту "Минск 2".

С помощью авиакомпании LOT можно попасть практически на любой континент, кроме Антарктиды. У компании, например, очень удобные стыковочные рейсы в США — в Нью-Йорк и Чикаго. Посадки на самолет в Северную Америку пассажир ожидает в уютном транзитном зале Варшавского аэровокзала только около 30 минут, а багаж отправляется из Минска прямо до конечного пункта назначения. Согласно международной конвенции он страхуется из расчета 20 USD за килограмм. По правилам, установленным большинством стран, граждане экс-СССР обязаны иметь билеты на обе стороны.

Компания применяет широкую систему скидок для молодежи, для туристов, в зависимости от даты вылета и т. д. Заказы на билеты принимаются и по телефону. Доставка заказанных билетов на дом пока не практикуется.

Ян ВИНКЕЛЬ, директор представительства LOT в Минске.

СОКИ в упаковке тетра-пак емкостью 1л:

АНАНАС	100%	- 0.75\$
АПЕЛЬСИН	100%	- 0.75\$
МУЛЬТИВИТАМИН	60%	- 0.75\$
ГРЕЙПФРУТ	100%	- 0.75\$
ЯБЛОКО	100%	- 0.75\$

Минеральная вода и фруктовые газированные напитки в пластиковых бутылках емкостью 1,5 литра по цене 0,66\$ всего 17 наименований. Оптом и мелким оптом.

Тел.: (0172) 66-46-95.

Eurocontact 454-552
Тел.: (0172) 462-678
Факс: (0172) 454-551

**АВТОМАТИЗАЦИЯ
ЛАБОРАТОРНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**
ХИМИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

акмар Судовая компания "AKMAR LINES"
Agency осуществляет
**ДОСТАВКУ ГРУЗОВ
из любой точки мира**
собственным морским
и автомобильным транспортом.
Представительство в Минске:
Тел. (0172) 577-712
Факс (0172) 577-851.



ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

КЕРАМИЧЕСКАЯ
ПЛИТКА
Для
коттеджей,
ресторанов,
офисов, баров.
СТУПЕНИ
ПОЛЫ

ЮРАТЭ
Выставочный зал:
ул. К. Маркса, 36,
магазин
"Политкнига";
ул. Платонова, 12-6;
тел. (0172) 39-98-79;
(0172) 47-23-96; 47-23-95;
тел./факс:
(0172) 49-73-47.

Это Ваш стиль

SERVER Ltd
COMPEX 3Com
официальный дилер фирм COMPEX и 3Com
Локальные сети "под ключ"
СЕРВЕРЫ, Рабочие Станции - intel
Маршрутизаторы - CISCO SYSTEMS
Сетевые ПО - NOVELL
Источники бесперебойного питания - APC
тел. (0172) 23-92-68
Работы выполняют инженеры
сертифицированные фирмой Novell

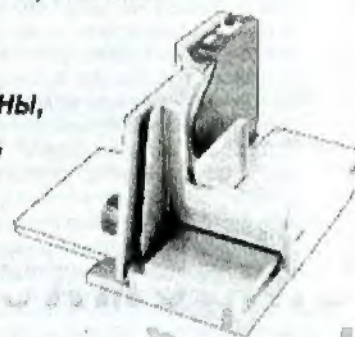
BOSCH

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА ИЗ ГЕРМАНИИ НА ВЫСТАВКЕ В БЕЛАРУСИ

Фирма "Роберт Бош Хаусгерете ГмбХ", Мюнхен
ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

холодильники, морозильники,
стиральные и посудомоечные машины,
микроволновые печи, электроплиты,
пылесосы, кухонные комбайны и
другие бытовые приборы.

Приглашаем на наш стенд № 116
на выставке в Минске
с 25 по 28 апреля.



**Оптовикам предлагается
долговременное сотрудничество.**
Быстрые и прямые поставки качественной
европейской бытовой техники.
**Гарантийное и послегарантийное
обслуживание.**



**BEL info
BEL electro**

Контактные телефоны и адрес
с 25 по 28 апреля:
220600 Минск,
Республика Беларусь,
ул. Я. Купалы, 227,
Республиканский
Выставочный Центр,
стенд №116.

Тел. - (0172) 34-7226,
(0172) 34-0042,
факс - (0172) 34-0342

Агентство САРМА Паблшерс

БЕЛВНЕШЭКОНОМБАНК

Доверительное управление средствами клиентов
ТРАСТ

- надежное вложение временно свободных рублевых и валютных средств под выгодные проценты;
- использование благоприятных тенденций конъюнктуры рынка для увеличения своих доходов;
- диверсифицирование портфеля Ваших инвестиций;
- поручение банку перечислять доходы как на Ваш счет, так и в пользу третьих лиц;
- использование услуг по конвертации валют в более удобной для Вас форме;
- максимально удобный для Вас договор.



Минск, ул. Заславская, 10, комн. 36
Тел., (0172) 268-662, 269-397

Бензин А-95, А-92, А-76, ДТ

Круглосуточная заправка, без выходных.

Цены — доступные для всех:

**Оплата по безналичному
и наличному расчету,
мелкий и крупный опт.**

Предоставляются
в аренду
бензовозы
различной
емкости.



ПКФ "Галакон".

Телефон: 98-25-80.

Факсы: 98-34-22, 98-31-83 (круглосуточно).

Отчет о прибылях и убытках на 1994 г. ЗАСО СК "Медведь", г. Барановичи, ул. Промышленная, 32/201

Прибыль, тыс. руб.			Убытки (расходы), тыс. руб.		
1	Страховые взносы по прямому страхованию	1.545.764	1	Выплаты страхового возмещения и страховых сумм	2.165
2	Средства, привлекаемые из резервов по накопительным и рисковому видам страхования	1.692	2	Расходы на ведение дела	576.005
3	Страховые взносы, полученные от перестраховочных операций		3	Отчисления в резервы по накопительным и рисковому видам страхования	942.564
4	Прочие доходы от страховой деятельности		4	Уплаченные страховые взносы по рискам, переданным в перестрахование	—
5	Доходы от внебалансовых операций		5	Отчисления в фонд предупредительных мероприятий	—
	Итого доходов	87.802	6	Прочие расходы	29.160
6	Убытки	—	7	Итого расходов	1.849.917
	Всего	1.604.958		Прибыль,	
				Всего	1.604.208

Годовой баланс за 1994 г. ЗАСО СК "Медведь", г. Барановичи, ул. Промышленная, 32/201

Актив			Пассив		
1	Расчетный счет	22.524	1	Уставный капитал	9.300
2	Валютный счет	1.700.823	2	Резерв по имущественному страхованию и страхованию от несчастных случаев	919.552
3	Счета в банках по средствам резервов платежей	38.580	3	Резерв по страхованию жизни, пенсий и медицинскому страхованию	58.095
4	Касса	12	4	Фонды и резервы специального назначения	30.267
5	Основные средства и другие долгосрочные активы	3.753	5	Средства в расчетах	791.639
6	Дебиторы	71.172	6	Прочие пассивы	31.563
7	Прочие активы	1.072			
	Баланс	1.837.916		Баланс	1.837.916

Достоверность баланса подтверждена независимым аудитором
Олиферко С. М. (Лицензия АП №483 от 24.03.94 г.), 30 марта 1995 г.

INKO

АКЦИОНЕРНЫЙ БАНК / МИНСКИЙ ФИЛИАЛ

**Первый иностранный банк
в Республике Беларусь**

- открывает расчетные, валютные и текущие счета с использованием системы электронных платежей "Клиент-Банк"
- производит платежи Россия-Беларусь-Украина в течение 1 дня, за белорусские рубли и СКВ
- привлекает на депозит средства юридических лиц в BRB, KRB, RUR
- предлагает к размещению срочные векселя для юридических лиц
- осуществляет все виды операций с ценными бумагами

237-780

268-479

235-144

239-213

239-213

STARS © 23-33-99

Экономику Кипра поднял туризм

15 июля 1974 года в небольшом островном государстве Республика Кипр на Средиземном море вспыхнула гражданская война между живущими на острове турецкой и греческой общинами. Результат ее был ужасен: северная часть острова (почти 40% территории) была оккупирована турецкими войсками. Почти 200 тысяч киприотов (то есть каждый третий) стали беженцами на родной земле, потеряв практически все. Огромный ущерб понесла экономика острова: свыше 60% промышленного потенциала и самых плодородных земель оказались на оккупированной территории и сегодня почти не используются.

Однако сегодня это государство (его южную, населенную киприотами-греками часть) можно смело назвать процветающим. Официальная среднемесячная зарплата киприота — около 1.000 USD в месяц. Фактически — значительно выше, так как мало кто здесь не подрабатывает еще на стороне. Каждый второй киприот имеет в личной собственности автомобиль, 7 из 10 — дом или квартиру.

Причина такого высокого уровня жизни — умелое использование богатейших природных ресурсов: чистого моря и теплого климата. В прошлом году на Кипр приехало 2.100.000 туристов, которые оставили в стране 1.800.000.000 долларов. Если учесть, что население острова сегодня составляет около 700 тысяч человек, то получается свыше 2.500 тысяч USD на человека, включая грудных младенцев и седых стариков.

Частная инициатива и государственный контроль

Сделав ставку на развитие туризма (ныне его доля в валовом национальном продукте страны превышает 21%), на Кипре стали развивать эту отрасль под умелым государственным регулированием. Был дан простор частной инициативе, но в определенных рамках. Во-первых, законом запрещена приватизация прибрежных земель на расстоянии 30 метров от края моря. То есть все пляжи принадлежат всем киприотам одновременно. В противном случае эти земли были бы приобретены отелями, которые на свои частные пляжи посторонних бы не пустили. Государственные пляжи могут сдаваться в аренду частным лицам, которые устанавливают на них лежаки и зонтики от солнца, за пользование которыми взимают плату. Хорошо человеку, получающему заработок, хорошо государству, получающему свою долю прибыли, не ущемлены инте-

рессы и третьих лиц — за место на песке рядом с теми же лежаками брать деньги никто не имеет права. На Кипре нет ни одного отеля, полностью принадлежащего иностранцам — законом это тоже запрещено. Можно приобрести долю — но не более 50%. Поэтому главное богатство страны остается в руках его граждан. Но и иностранцы тоже не в обиде: инвестиции в доходный туристический бизнес приносят стабильный доход. Организован этот бизнес умело: отелями управляют киприоты, получившие специальное образование в Англии, Австрии, Швейцарии. Сегодня на Кипре вдоль побережья принимают туристов свыше 200 только больших отелей, и строятся все новые. Здесь, как в любом

Реклама плюс качество услуг

Построить прекрасный отель на берегу прекрасного моря — это еще далеко не все. Нужно, чтобы люди захотели приехать сюда отдыхать. А это ой как непросто. У избалованного западного туриста выбор богатейший. На тех же берегах Средиземного моря расположены прекрасные курорты Испании и Турции, стран Северной Африки. Об Италии и Франции и упоминать вроде бы не ловко. Тем не менее на Кипр едут все больше и больше. 1994 год дал прирост туристического потока

на 14%. 8% прироста ожидается в нынешнем году.

Громадная заслуга в этом кипрского "турист бода" — государственного органа, отвечающего за развитие туризма в стране. Нет ни одной мало-мальски известной туристической ярмарки, где бы эта организация не имела своего стенда. В страну охотно приглашают журналистов со всего мира. Не жалуют на рекламу денег и кипрские туристические фирмы: приезжайте, смотрите, лишите, сотрудничайте с нами. Автор этой статьи прилетел на Кипр вместе с группой белорусских руководителей туристических фирм, которых пригласила известная на острове фирма-туроператор "Mosaic travel".

Завать туриста в страну — поддела. Надо, чтобы он захотел приехать вновь. А это еще труднее. Менеджер одного кипрского отеля (к слову, далеко не самого лучшего) с гордостью показал нам старенькую англичанку, которая приезжает отдыхать к нему уже в четвертичный раз! Этим фактом менеджер гордился больше, чем другим — в начале апреля в отеле уже не было свободных мест.

Киприоты "берут" туриста высоким качеством обслуживания, роскошью отдыха по конкурентоспособным ценам. И очень умело следят за конъюнктурой рынка. На появление в бывшем СССР "новых русских" они, наверное, отреагировали первыми. Ибо на просторах бывшего Союза именно Кипр стал первой страной, куда устремились бизнесмены нового времени. Сегодня в некоторых отелях Лимассола и Ларнаки число "русских" туристов уже составляет в сезон около 30%. Всего их приезжало на остров в прошлом году 60.000. В Лимассоле и Ларнаке обслуживающий персонал отелей и таксисты уже начинают говорить по-русски...

Пример Кипра вполне годится для нашей страны. У нас тоже есть богатые природные ресурсы для туризма: чистые реки и озера, великолепные "дикие" леса, богатый животный мир — то, что в прибрежной и приграничной Европе сегодня не встретишь. И сегодня нам, пожалуй, не легче, чем киприотам в 1974 году. Нужны лишь умелая государственная политика поощрения туризма, простор для частной инициативы.

Анатолий ДРОЗДОВ.

Международные поезда:

Летом — больше и по стабильным ценам

28 мая международные поезда из Минска начнут ходить по новому расписанию. Что в нем изменилось?

Заметно увеличивается объем пассажирских перевозок в Болгарию. В прошлом году ходил один вагон на Софию (ежедневно) и три раза в месяц поезд — в Варну. Теперь к софийскому вагону прибавится еще один (по понедельникам, средам и пятницам), и ежедневно по средам будет курсировать поезд № 102 Минск-Варна. На болгарском направлении удалось сократить маршрут движения с 2.500 до 1.881 км. Следовательно, сократится и время в пути.

Проще станет уехать из Минска в Варшаву. По этому маршруту курсируют сразу четыре поезда: 33-й, 65-й, 103-й, 125-й. Причем два из них — ежедневные. Стало возможным купить в Минске билет до Брюсселя, Вены. Правда, это сегодня единственное направление, где билеты в дефиците. Ибо продают их на поезд № 15 из Москвы, и белорусам в нем выделяют небольшую квоту мест. Организовать же свой маршрут (а это очень перспективное направление) пока не удастся: имеющиеся у нашей железной дороги пассажирские вагоны дальше Берлина не пускают, а современные международные стоят больших денег.

Что касается тарифов, то в нынешнем сезоне расчеты между странами, по территории которых ходят наши поезда, будут вестись не в USD, а в швейцарских франках. Поскольку франк более ста-

бильная валюта, чем доллар, обвалы роста цен на билеты не ожидается. Все будет зависеть от котировки франка нашим Национальным банком. Единственное относительно резкое подорожание ожидается лишь на болгарском направлении с 1 июля. Это связано с позицией Румынии, которая вышла из прежде заключенных договоров и увеличивает с этой даты плату за проезд по своей территории. Билеты в Болгарию с 1 июля подорожают в среднем на 14 долларов. Базовая же цена проезда до Варны — 520.000 белорусских рублей и 36 USD. Группе численностью свыше 10 человек при покупке билетов в оба конца можно получить скидку в 40%. К слову, всевозможных скидок — на группы, детей, молодежь — предусмотрено множество.

Будет ли спрос на международные железнодорожные маршруты летом? Без сомнения. Хотя и дольше, и границ побольше, зато гораздо дешевле, чем на самолете. Сами железнодорожники прогнозируют большой спрос от семей с детьми — им проезд в поезде по сравнению с авиачартерами выгоден многократно.

И последнее. Отменен комиссионный сбор за предварительную продажу билетов. Отдельная плата взимается только за бронирование, и равна она 10.000 BRB.

Расписание движения международных поездов (с 28.05.1995 г.)

№ поезда	Направление	Отправление из Минска	Дни курсирования	Прибытие на конечную станцию	Основные станции и время их прохождения
9	Москва — Варшава — "Полонез"	0.53	ежедневно	8.47	
9	Москва — Франкфурт/М. — "Полонез"	0.53	ежедневно, вагон	5.56	Дрезден 22.59
13	Москва — Берлин — "Москва-Экспресс"	10.20	ежедневно, вагон	5.46	Варшава 11.20.45, Франкфурт / О 4.00
15	Москва — Брюссель — "Восток-Запад"	7.40	ежедневно	13.22	Франкфурт / О 1.27, Дюссельдорф 9.33, Аахен 10.00
15	Москва — Вена	7.40	ежедневно	6.52	Острава Гл. 2.05
21	Москва — Прага	6.31	ежедневно 3 вагона Минск-Прага	6.51	Варшава 11.16.53
33	Москва — Варшава	2.40	по указанию	11.50	Варшава, Гданьск
35	Москва — Белосток	20.20	ежедневно 2 вагона Минск-Белосток	7.50	
195	Минск — София	9.01	вагон № 21 ежедневно, № 22 — 1,3,5 день недели	8.56	Русе 0.30, Горна-Оряховица 3.50
65	Москва — Варшава	20.25	по указанию	6.38	Варшава Гл.
103	Минск — Варшава	21.52	ежедневно	8.00	Варшава 11х 7.42
125	Москва — Варшава	19.50	ежедневно	5.43	Варшава Гл.
102	Минск — Варна	12.13	по средам	11.12	
101	Варна — Минск	18.05	из Варны по пятницам	16.16	
189	Минск — Будапешт	5.58	по пн. и чт.	16.10	
57	С.-Петербург — Варшава	ежед. вагон Полоцк-Варшава	16.47	Полонк 0.10	

Адрес железнодорожных касс международного сообщения: Минск, пр. Ф. Скорины, 18. Телефоны: (0172) 96-30-67, 96-38-47.

KIPRIANA TOURS

ВЫ ПОМНИТЕ, КОГДА В ПОСЛЕДНИЙ РАЗ БЫЛИ В СКАЗКЕ? 10.20 лет назад?

КОМПАНИЯ "КИПРИАНА ТУРС" ПОМОЖЕТ ВАМ ВСПОМНИТЬ.

Всего за 298\$ вы попадете на Кипр, страну несомненных удовольствий и длительных воспоминаний. Великолепное место для отдыха и расслабления, заставляющее Вас забыть о времени, наслаждаясь свежим морским бризом и средиземноморским солнцем.

Итак, песчаные пляжи, кристально чистое море, дружелюбные люди и необыкновенные пейзажи — разве это не Сказка.

Наши адвокаты дадут Вам профессиональные консультации по вопросам приобретения недвижимости и открытию оффшорных компаний на Кипре.

Рады увидеть вас уже сегодня по адресу: Минск, пр. Машерова 23, офис 426, Тел.: (0172) 76-81-84, 76-83-60, 76-85-16. Тел/факс: (0172) 26-96-87.

Рынок туристских услуг на 12.04.1995 года

Для размещения информации в таблице обращайтесь по телефону: (0172) 450-283

	Программа	Вид тура	Продолжительность	Транспорт	Сроки	Гостиница	Услуги, сервис	Пункт отправки	Цена	Фирма	Телефон
Австрия	Гастингс, Рейнсгейт и др.	обуч.	2 нед. и более		постоянно	гостиница, в семье	обучение, экск.	Минск	от 564 \$ + а/б	"БелСАНтур"	27-31-14
Болгария	курорт Каварна	заск. О	14 дн.	ж/д		отель**, кемпинг	полный пансион	Минск	12-13 \$ в сутки	"Топ-Тур"	66-25-43 32-04-63
Болгария	курорты: Албена, Несебар	О	14 дн.	ж/д, авиа	июнь-август	отель**, ***, апартаменты	а, п/п		от 16 до 25 \$ в сутки		
Германия	Берлин, Гамбург, Кельн	О+\$	5-7 дн.	микро-авто	еженед.	за свой счет	—	Минск	от 150 \$ по курсу	"Вест-Тур"	35-25-11, 35-25-32
Испания	Салоу, Сичес, Льорет де Мар	О	11 дн. 10 ноч.	авиа	кажд. 10-11 дн.	***, ****	полный пансион	Минск-2	от 605 \$	"Фликл"	76-87-19, 76-80-10
Испания	Бакарские о-ва, Пальма де Майорка	О	10 дн.	авиа	кажд. 10 дн.	***, ****	полупанс.		от 730 \$ + 50 \$ за визу		
Италия	Римини, Сан-Марино	О	8 дн. 7 ноч.		с 25.05. с 08.06.	апартаменты	питание за свой счет	Минск	275 \$ по курсу	"БелСАНтур"	27-31-14
Кипр	Ларнака, Лимассол, Айя-Напа	О	7, 10, 14 дн.	авиа	кажд. субботу	*****	полупанс.	Минск	от 950 \$	"Фликл"	768-719, 768-010
Кипр	Лимассол, Айя-Напа	О	10-11 дн.	авиа	с 6.05. кажд. 10 дн.	*** — *****	трансферы, 2 м. н. с у.д.	Минск	от 550 \$	"Санит Травел"	27-79-31, 27-33-65
Латвия	Юрмала	О+леч., экск.	по жел.	авто	постоянно	пансионаты, санатории	1-2 м. н., полн. панс., экск.	Минск	от 10 \$ в сутки	"Интэкс"	39-42-34, 35-78-67
Россия	Кисловодск, Ессентуки, Сочи	О, леч.	инд.	ж/д	май-сентябрь	санатории, пансионаты	полный пансион	Минск	от 16 до 25 \$ в сутки	"Топ-Тур"	66-25-43 32-04-63
Россия	Сочи (Дагомыс)	О	7-10 дн.	авиа	понед., среда, пятн.	"Олимпийская", "Дагомыс" и др.	полупанс.	Минск-2	от 289 \$ экл. а/б	"Фликл"	76-80-10, 76-87-19
Тунис	Тунис	О	7, 14 дн.	авиа	кажд. суб.	****	полупанс.		10 дн. — 530 \$, 14 дн. — 686 \$		
Украина	Ялта, Алушта, Евпатория	О, леч.	10-24 дн.	ж/д	май-сентябрь	санатории, пансионаты	полный пансион	Минск	от 14 до 46 \$ в сутки	"Топ-тур"	66-25-43, 32-04-63
Лаурингс берег Франции	Нисса, Канны, Монте-Карло	О	по жел.	авиа	постоянно	*** — *****	2 м. н. с удоб., трансф., питание по выбору	Минск	от 1.000 \$	"Санит Травел"	27-79-31, 27-33-65
Чехия	курорт Карловы Вары	О, леч.	инд.	ж/д	май-сентябрь	санатории, пансионаты	полн. пансион	Минск	от 27 до 46 \$ в сутки	"Топ-тур"	66-25-43, 32-04-63
Оформляем индивидуальные ваучеры в Венгрии стоимостью 25 тыс. бел. руб.; РП — 10 тыс. руб.; открываем визы в Германию										"Санит Травел"	27-79-31, 27-33-65
Продаем билеты авиакомпании "LOT", "VA", "AA"											
Индивидуальные туры: Германия, страны Европейского сообщества											
										"Вест-Тур"	352-511, 352-552

Господа!

Вы решили отдохнуть?

Престижные курорты

ждут Вас.

Фирма «Флюкс»

предлагает:

- Испания

/Сичес, Салоу,

о.Майорка/

- Кипр /Ларнака, Лимас-

сол, Айя-Напа/

- ОАЭ /Шарджа/

- Болгария /Албена/

- Россия /Дагомыс/

Тел.: (0172) 76-80-10, 76-87-19.

ПОДШИПНИКИ от фирмы "БЕЛНАБПОДШИПНИК"

•Желаете купить? •Желаете много? Звоните! Имеющиеся в наличии получите сразу, нет нужных-достанем.
•Желаете срочно? Организуем: мы ценим своих клиентов.
Желаете сами продать? Поможем! Возьмем на реализацию.

Господа! Работая с нами, Вы экономите время и деньги.

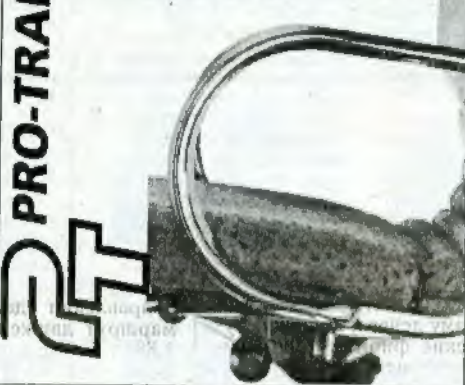
Клиенты с предоплатой получают гарантии и скидки.

Тел.: (0172) 44-69-82.
Факс: (0172) 44-69-92.

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

Сервис
Качество
Цены

г. Минск, ул. Гусовского, 4, к. 501, 507.
Тел: (0172) 596-770, факс: (0172) 543-248



ВАША ПРИБЫЛЬ — БЕЗ НАЛОГОВ*

US Travel Company & Harvard Business Services, Inc

Телефоны: (0172) 68-33-39:
регистрация безналоговых компаний, счета в банках.
Для справок: (0172) 33-79-25, 36-28-46.
Минск, Сурганова, 24, к. 112.



ПРИОРИТЕТ
ФИНАНСОВАЯ ГРУППА

РОССИЯ ✓ срочные платежи
УКРАИНА (до 1 дня)
МОЛДОВА ✓ покупка и продажа б/н валют СНГ по договорам уступки требования
КАЗАХСТАН ✓ конвертация СКВ
УЗБЕКИСТАН ✓ привлечение денежных средств на короткий срок
БЕЛАРУСЬ

Минск 8-0172 Гомель 8-0232
35-88-01 ф 53-14-85 ф
35-86-12 ф 53-11-68 ф
35-83-32 53-11-86

ФИРМА

РЕАЛИЗУЕТ НА БЕЛОРУССКОМ РЫНКЕ:
БЕНЗИН А-76; (174-182\$/т)
ДИЗЕЛЬНОЕ ТОПЛИВО; (140-150\$/т)
ТОПОЧНЫЙ МАЗУТ М-100. (72-76\$/т)
Минимальная партия - ж/д цистерна.
Цена с учетом доставки к ст. назначения.
Оплата по курсу МБВБ.
Тел./факс: (8-0172) 10-00-84, 36-59-73, 36-94-61.

МЦ «ТРАНСИНТЕРФРАХТ»

Выполнит Ваши перевозки в пределах г. Минска, пригорода, в страны ближнего и дальнего зарубежья автотранспортом по приемлемым для Вас ценам и обеспечит страхование перевозимых грузов.

Центр на выгодных для Вас условиях возьмет в аренду большегрузные автомобили.

Тел: (0172) 233-168, факс: (0172) 266-571.
г. Минск, пр. Машерова, 7, комн. 1008.



Организация принимает

на быструю реализацию

мелко-оптовые партии продуктов питания.

Имеем в своем распоряжении 23 магазина.

Тел./факс:
(02122)
5-84-23.

ЛИКМА

ПРИОБРЕТЕНИЕ И ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ ПО ЛИЗИНГУ

ЭКОНОМИЯ ПРИБЫЛИ до 100%

Лизинговая компания "Ликма".
Оказываем все виды лизинговых услуг.

г. Минск, пр. Ф. Скорины 143, корп. 2, 3 этаж, к. 19
тел. 64-77-62, факс 63-44-60

Мы выбрали Аламан - Авиатур!

Отдых нашей мечты:
Кипр, Турция (Анталья), Испания, Болгария, Крым, Сочи.



г. Минск, ул. Я. Купалы, 21.
Тел: 293201, 768422.
Гродно: т. 470931;
Гомель: т. 554105;
Витебск: т. 53377;
Могилев: т. 266188.

Подарок от фирмы при покупке путевки!

Подарите любимым улыбку Престиж и польза

Знаете ли вы, что символ Америки — обворожительная голливудская улыбка — произведение не столько киноактеров, сколько дантистов?

Сделать передние зубы ровными и красивыми помогают ламинаты — пластинки из церамат-фарфора, исключительно прочного и великолепно имитирующего зубную эмаль материала. Они настолько тонки, что зуб под них даже не надо обтачивать. Эта суперсовременная технология называется "консервативной", поскольку полностью сохраняет, консервирует живой зуб, делая к тому же лечение абсолютно безболезненным.

Теперь о том, для чего нужны ламинаты. С их помощью можно изменить цвет не поддающихся прос-

тому отбеливанию зубов. Исправляют ламинаты некрасивую форму зубов, неправильное их расположение и прикус. Наконец, если улыбку портят выходящие на поверхность пломбы, их тоже можно прикрыть пластинками. Если некрасивые зубы превратили в Несмеяну совсем юную Джульетту, это тоже поправимо, ведь ламинаты могут применяться с 12 - 14 лет.

Стоит ламинирование по нашим меркам недорого. За границей такая операция стоит примерно в 5 раз дороже.

Остается добавить, что первый в

Европейской части бывшего СССР центр эстетической реконструктивной стоматологии "Пали", использующий самую передовую на сегодняшний день в мире американскую технологию, открыт в Минске по адресу: пр. Ф.Скорины, 115, А. Готовы здесь предложить и обычную стоматологическую помощь: пломбирование зубов, протезирование. Все, разумеется, с использованием лучшего американского оборудования и материалов.

Контактный телефон:
(0172) 643-361, 632-471.



КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СРОЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

МЕЖДУ
Республикой БЕЛАРУСЬ
и РОССИЕЙ.
т. (0172) 395-247, 666-653.

РАЗРАБАТЫВАЕМ И ИЗГОТАВЛИВАЕМ
БЫСТРО И НЕДОРОГО
РЕКЛАМНУЮ ПРОДУКЦИЮ
МАЛЫХ ТИРАЖЕЙ

ПОЛНОЦВЕТНЫЕ КОПИИ !!!

Сот Ант Тел. (0172) 54-08-89

Мгновенное переключение!
Ваша техника не пострадает от перепадов напряжения. Многочасовая работа сохранится. Специальное программное обеспечение заботливо свернет вашу сеть, а затем отключит сервер.

Самые мощные в Беларуси источники бесперебойного питания

Стабилизация напряжений без переключения на батареи 140-276 V
Диапазон нагрузок от 250 VA до 600 000 VA



UPS серии BACK-UP и ON-LINE
MAS Elektronik
Тел. (0172) 351-201 (5 линий), факс 351-200

ТУССОН
СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ "ТУССОН"
ЗНАМЕНИТЫЕ ПЕЧАТНЫЕ МАШИНОК
olivetti
БЕЛОРУССКИЙ ЛАТИНСКИЙ РУССКИЙ ШРИФТЫ
НАДЕЖНОСТЬ И КОМФОРТ
ГАРАНТИЯ ОДИН ГОД
ШИРОКИЙ ВЫБОР ОРГТЕХНИКИ И БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ
Г. МИНСК, УЛ. ПУЛИХОВА, 53, 12 ЭТАЖ
ТЕЛЕФОНЫ (0172) 36-52-93, 36-59-31, 36-42-88
ТЕЛЕФОН В БРЕСТЕ (01622) 5-99-37
ТЕЛЕФОН В ВИТЕБСКЕ (0212) 36-20-49

ИНЖЕНЕРНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "СТЭК"
ГОСПОДА!
Если Вы имеете средства и хотите чтобы Ваш офис, магазин, квартира выглядели красиво, элегантно и респектабельно, то мы ждем Вас.
Высококвалифицированные дизайнеры и строители, отличные импортные и отечественные материалы, многолетний опыт работы - всё к Вашим услугам. И помните: ИНТЕРЕСЫ КЛИЕНТА - НАШИ ИНТЕРЕСЫ!
Тел. (0172) 264 011

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ
Новая ЭРА-101 510\$ 484\$ 450\$
SAMSUNG ER-250 500\$ 475\$ 379\$
SAMSUNG ER-4815 540\$ 513\$ 500\$
Вы — только ПОКУПАЕТЕ. Мы ОБЕСПЕЧИВАЕМ: установку, гарантийное (1 год) и сервисное обслуживание.
ЭЛЕКТРОННЫЕ ВЕСЫ (до 10 кг, точность 5 г) цена от 417 \$US
ЛЕНТА ДЛЯ КАССОВЫХ АППАРАТОВ (ширина 69 мм)
Ноббiу Bek тел./факс: (0172) 664-404 660-122
Минск Чернышевского 10а-511

Специальные прочесть

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БИБЛИОТЕЧНЫЕ ФОНДЫ

●Андрющенко В. И., Костикова Е. В. Книга акционера для чтения и принятия решений. — М., "Финансы и статистика", 1994, 207 с., 60.000 экз. (1 ок 50423).

На основе положений законодательства Российской Федерации с учетом отечественного и зарубежного опыта систематизирована информация об основных принципах работы акционерного общества. Даны практические рекомендации акционерам по защите их прав.

●Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М., "Владар", 1993, 310 с., 7.500 экз. (1 ок 50361).

Изложена теория долгосрочного технико-экономического

развития, разработанная автором на основе изучения структурных изменений в экономике России.

●Гарантии и аккредитивы в современной банковской практике / Под ред. А. Д. Голубовича. — М., АО "МЕНАТЕП-ИНФОРМ", 1994, 116 с., 10.000 экз. (1 ок 50730).

Учебник по применению гарантий и аккредитивов в международных расчетах банков. Приведены типовые документы и схемы операций. Используются материалы банков UBS, Credit Swiss, Creditanstalt.

●Промыслов Б. Д., Жученко И. А. Логистические основы управления материальными и денежными потоками (проблемы, поиски,

решения). — М., "Нефть и газ", 1994, 103 с., 5.000 экз. (1 ок 50359).

Рассмотрены основные свойства, критерии и принципы построения логистических систем и их основные составляющие.

●Макальская М. Л., Денисов А. Ю. Самоучитель по бухгалтерскому учету. — М., 1994, 360 с., 30.000 экз. (1 ок 50358).

Круш З. А., Перекрестова Л. В. Практикум по финансовому хозяйству. — М., "Финансы и статистика", 1994, 328 с., 10.000 экз. (1 ок 50444).

Практикум состоит из трех разделов: методические указания (на основе новейших законодательных и ведом-

ственных материалов РФ, практические задания).

●Алякринский А. Л. Правовое регулирование страховой деятельности в России. — М., Ассоциация "Гуманитарное знание", 1994, 461 с., 10.000 экз. (1 ок 50723).

Дано общее представление о состоянии законодательства в области страховой деятельности, рассмотрены отдельные аспекты деятельности российских страховщиков, представлены нормативные акты, примеры правил по отдельным видам страхования, образцы документов.

●Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. — М., "Перспектива", 1995, 98 с.,

ИЗВИНИТЕ
ЗА ПОДСКАЗКУ



2.000 экз. (1 ок 50722).

●Фельдман А. А. Государственные ценные бумаги. Учебное и справочное пособие. — М., 1994, 176 с., 5.000 экз. (1 ок 50433).

●Стэнлей Дж. Ф. Экономика для начинающих. Пер. с англ. — М., "Республика", 1994, 447 с., 30.000 экз. (1 ок 50720).

* В скобках указаны шифры книг в каталогах Национальной библиотеки Беларуси.

Коротко

Сокращения и условные обозначения, встречающиеся в коммерческой практике

Сокращения в коммерческих документах

а.а. 1.(ad acta, лат.) - к делу; исполнено; 2.(always afloat, англ.) - всегда на плаву (условие в чартер-партии)

а.а. (auf Abruf, нем.) - по требованию; а.а.р., а.а.р. (against all risks, англ.) - против всех рисков (указанных в полисе)

А.Ф. (advanced freight, англ.) - дополнительный аванс; добавочная страховая премия

А/С, а.с. (after sight, англ.) - по предъявлению (тратты)

а.в. (ad Werk, нем.) - франко-завод

АВБ (Airwaybill, англ.) - авианакладная

В. (Brief, нем.) - 1.курс продавца, "предложение" (в курсовых билетах); 2.вексель, ценная бумага

В/Д (Bank draft, англ.) - вексель с жироакцептом банка; переводный вексель, банковская тратта

В/Е, В.Е. 1.(Bill of exchange, англ.; Wechsel, нем.) - переводной вексель, тратта; 2.(Bill of entry, англ.) - таможенная декларация по приходу

В/Г (Bonded goods, англ.) - товары, находящиеся на таможенном складе и не оплаченные пошлиной

В/Н (Bill of health, англ.) - карантинное (санитарное) свидетельство

В/Л, В.о.Л. (Bill of lading, англ.; Blading; Konnossement, нем.) - коносамент

В/П 1.(Bills payable, англ.) - векселя к оплате; 2.(Bill of parcels, англ.) - фактура, накладная

В/Р 1.(Bills receivable, англ.) - векселя к получению; 2.(Bank rate, англ.) - банковская учетная ставка

В/С 1.(Bill of sale, англ.) - закладная; купчая; 2.(Bill of sight, англ.) - предьявительский вексель (срочный по предъявлению)

с.а., с.а. (current account, англ.) - текущий счет, текущий баланс

с.а.с. (cancelling, англ.) - отменяется, аннулируется

СДА (Connaissance direct aller, фр.; Durchkonossement, англ.) - сквозной (прямой) коносамент

С.И. (Consular Invoice, англ.; Konsularfaktura, нем.) - консульская фактура

С/Н 1.(Consignment note, англ.; CWA - waybill) - транспортная накладная; 2.(Cover note, англ.) - ковернот, временное свидетельство о страховании; 3.(Credit note, англ.) - кредитное уведомление

С/О (Certificate of origin, англ.; Ursprungszeugnis, нем.) - свидетельство о происхождении товара

С.О.Д. (Cash on delivery, англ.) - наличный платеж

С/Р (Charter party, англ.) - чартер-партия, договор о фрахтовании судна

с.р.д. (Charterers pay dues, англ.) - пошлины подлежат оплате фрахтователем

с.р. (Current rate, англ.) - 1. текущая ставка; 2. курс дня; 3. существующий тариф

Д/А 1.(Days after acceptance, англ.) - через столько-то дней после акцептования векселя; 2.(Documents against acceptance, англ.; Dokumente gegen Akzept, нем.) - товарораспорядительные документы против акцепта; 3.(Documents attached, англ.) - документы приложены, с приложенными документами

(Продолжение следует).

Умеете ли вы вести деловое обсуждение?

Культура поведения

Большинство руководителей называют проведение совещаний одной из главных причин дефицита времени, срыва сроков работ и, наконец, просто усталости, наваливающейся к концу рабочего дня. Между тем, если уметь организовать и провести совещание, то оно может стать большим подспорьем в работе руководителя.

Предлагаем вам тест, который поможет проанализировать линию вашего поведения на совещаниях. Поставьте сами себе баллы от 1 до 5 и запишите их около каждого вопроса (это надо сделать корректно и объективно). Не опасайтесь ставить и крайние оценки. Оценки означают: 1 — нет, так не бывает; 2 — нет, как правило, так не бывает; 3 — неопределенная оценка; 4 — да, как правило, так бывает; 5 — да, так бывает всегда.

1. Даю подчиненным поручения даже в том случае, если есть опасность, что при их невыполнении критиковать будут меня.
2. У меня всегда много идей и планов.
3. Я прислушиваюсь к замечаниям других.
4. Мне в основном удается привести логические и правдивые аргументы при обсуждении.
5. Я настаиваю на сотрудничестве на то, чтобы они решали свои задачи самостоятельно.
6. Если меня критикуют, то я защищаюсь, несмотря ни на что.
7. Когда другие люди приводят свои доводы, я всегда прислушиваюсь.
8. Для того, чтобы провести какое-то мероприятие, мне приходится строить планы заранее.

9. Свои ошибки я по большей части признаю.
10. Я предлагаю альтернативы предложениям других.
11. Защищаю тех, у кого есть трудности.
12. Высказываю свои мысли с максимальной убедительностью.
13. Мой энтузиазм заразителен.
14. Я принимаю во внимание точку зрения других людей и стараюсь отразить ее в проекте-решении.
15. Обычно я настаиваю на своей точке зрения и на своих идеях.
16. Я с пониманием выслушиваю и агрессивно высказываю контраргументы.
17. Ясно выражаю свои мысли.
18. Я всегда признаюсь в том, что чего-то не знаю.
19. Энергично защищаю свои взгляды.
20. Я стараюсь развивать чужие идеи так, как будто они были моими.
21. Всегда продумываю то, что могли бы ответить на тот или иной вопрос другие, и ищу аргументы.
22. Я помогаю людям советом, как организовать свой труд.
23. Увлекаюсь своими проектами, своими планами работы на перспективу, я обычно не интересуюсь

- планами других людей.
24. Я прислушиваюсь и к тем людям, которые имеют точку зрения, отличающуюся от моей.
25. Если кто-то не согласен с моим проектом, я ищу новые пути.
26. Использую все средства, чтобы заставить согласиться со мной.
27. Открыто говорю о своих надеждах, опасениях и личных трудностях.
28. Я всегда нахожу возможность организовать поддержку моих проектов.
29. Я понимаю чувства других людей.
30. Я больше стараюсь высказывать свои мысли, чем выслушивать чужие.
31. Прежде чем защищаться, я внимательно выслушиваю критику.
32. Излагаю свои мысли системно.
33. Даю возможность другим изложить свою точку зрения.
34. Внимательно слежу за противоречиями в чужих рассуждениях.
35. Меняю точку зрения для того, чтобы показать другим, что слежу за ходом их мыслей.
36. Как правило, я никого не перебиваю.
37. Не припеваю, что уверен в своей точке зрения, если это не так.
38. Я трачу много энергии на то, чтобы вдохновить людей на работу.
39. Если идея оппонента представляется мне неприемлемой, я не считаю необходимым выслушивать его аргументацию до конца.
40. Стремлюсь, чтобы при подведении итогов были активными и те, кто редко просит слова.

по совещанию редко выпадает возможность высказаться. При таком авторитарном ведении совещания руководитель уверенно держит бразды правления, подает множество предложений, сообщает новую информацию, формулирует свое мнение категорично, не допуская возражений, не добивается всеобщего согласия, не ищет поддержки, необходимой для его реализации.

Выбор способа поведения зависит от поставленных целей, а также от конкретной ситуации, в которой вы будете проводить то или иное совещание или беседу. Дипломатия в общении уместна в следующих случаях: достаточно времени, чтобы обсудить все доводы; решение будет успешно реализовано только тогда, когда его признают все участники обсуждения; участники совещания понимают проблему и знают варианты ее разрешения; возникли большие разногласия, и необходимо переубедить несогласных в правильности принимаемого решения.

Авторитарное поведение допустимо, если по каким-либо причинам нельзя обратиться к помощи партнеров при творческом обсуждении, рассмотрении данного вопроса, или при последующем его решении. Это бывает в том случае, если необходимо как можно быстрее принять решение.

Психологи, работающие на предприятиях, подтверждают, что оба стиля поведения — дипломатичный и авторитарный — могут привести к успеху. Однако авторитарное ведение совещания следует отнести к нежелательным исключениям, особенно если с его участием придется работать и дальше. В противном случае в дальнейшем вам не поможет никакая дипломатия.

Подведите итоги

Суммируйте баллы, поставленные вами против утверждений 1, 3, 5, 7, 9, 11, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 27, 29, 31, 33, 35, 37 и 40-го, и обозначьте сумму через А (она находится в интервале от 20 до 100). Для получения суммы В прибавляйте баллы к утверждениям 2, 4, 6, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 25, 26, 28, 30, 32, 34, 36 и 39-му. Эта величина также должна находиться в интервале от 20 до 100.

Результаты теста показывают, является ли ваше поведение на совещаниях дипломатичным или авторитарным.

Если сумма А не менее чем на десять баллов превышает сумму В, то вы хороший дипломат.

Если же сумма В как минимум на десять баллов больше суммы А, то вы ведете дискуссию авторитарно, властно и бесцеремонно.

Если же обе суммы различаются менее чем десятью баллами, то ваше поведение не получает однозначной оценки в коллективе. Она может быть как положительной, так и отрицательной — в зависимости от обстоятельств.

Допустим, стиль вашего поведения определен с помощью этого теста однозначно. В таком случае дипломатичный стиль означает, что у вас есть стремление учесть мнение других и убедиться в том, что ваши идеи согласуются с идеями других сотрудников. При этом неизбежны компромиссы, зато участники совещания убеждаются, что есть и их вклад в принятие решения, что их сотрудничество вам как руководителю небезразлично.

Некоторые участники совещания стремятся "протазать" свои проекты, действуют напористо. Партнерам

Белорусский
Рынок

Регистрационное
свидетельство
№ 114 от 21 ноября
1990 года.

Независимая еженедельная
газета для деловых людей.
Учредитель — МП "Белорус-
ский рынок". Издается при со-
действии РИА "Новости". Под-
писной индекс — 63123.
Газета также распространяет-
ся по каналам компьютерных се-
тей ProCarrу (64-64-67), SoNET
(70-60-08) и Belpak (27-32-06).

Ответственность за точность приве-
денных фактов, цитат, цифр, соб-
ственных имен и прочих сведений, а
также за разглашение закрытой ин-
формации несут авторы.
Редакция может публиковать статьи
в порядке обсуждения, не разделяя
точку зрения автора.
При перепечатке ссылка на "Бело-
русский рынок" обязательна.

Для размещения
Вашей рекламы звоните
по телефону:
(0172) 32-10-93.
Наш расчетный счет —
609304 в АКБ "Приор-
банк", код 749.
Ответственность за
достоверность рекламы
несет рекламодатель.

Адрес редакции: 220005, Минск, проспект Ф. Скорины, 55,
Белорусское отделение РИА ("Белорусский рынок").
Телефоны: (0172) 32-10-93, 32-32-65, 32-56-38.
Телефакс: (0172) 32-30-75. Телегапл: 252129 АИР.
Типография издательства "Белорусский Дом печати",
Минск, проспект Ф. Скорины, 79. Заказ № 1079,
НОМЕР ПОДПИСАН В ПЕЧАТЬ 16.04.95 г. в 22⁰⁰.
Цена в розницу — 500 руб. За пределами РБ — договорная.
Тираж — 20.000 экз.
М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

SUMMARY

Belarusian Market No.15/1995

CURRENT NEWS

Page 1, 2, 3. Events of the week.

POLITICS

Page 4. Yuri SHEVTSOV. Pyrrhic victory to suit everyone.

President of Belarus on his way to building a totalitarian state.

Page 4. Charisma and power.

V. Lenin as seen by Western politologist.

MONEY

Page 5. Eurosummit.

Annual board meeting of EBRD was held in London, Belarus enjoying full and equal membership.

Page 5. Alexander BURDA. No news is a good news.

Currency review.

Page 5. Elena FALEI. 'Trust in Belarusian manner'.

State-owned enterprises hide their money in trust accounts.

Page 5. Hard currency digest.

(from Financial Times).

Page 6. Dmitri KOVALCHUK, Vladimir TARASOV. The more, the cheaper.

Results and lessons of the first voucher auction.

Page 6. Investment planning and efficiency analysis.

Professional advice.

Page 5, 7, 11. Current news from financial market: deposit rates, currency rates, quotations, and more.

PRIVATIZATION

Page 12. Dmitri DICHKOVSKY. To survive in the competitive environment.

Restructurization and privatization are two integral parts of a market-oriented reform.

Page 12. Lyudmila GULYAKEVICH. Relieving the burden.

The year 1994 reached a record in terms of worldwide privatization: 37 billion US dollars.

COMMODITY MARKET

Page 13. Market and prices.

A review of small-scale wholesale prices on confectionery, and retail prices on foodstuffs.

Page 13, 14. Alexander ALESIN. Oil: on the road.

Shall we make a fortune by raising transit fares for Russian oil?

Page 14. Felix LOZOVSKY. And delicate flavour...

Cooking oil: quality requirements.

LEGISLATION

Page 11. To pay or not to pay?

Analysis of the active legislation suggests that the taxation procedures currently used do not keep within the law.

Page 18. Valentin PAVLOV. National Bank is for using cash in a civilized way.

A new normative document is being worked out — 'Regulations of ready money operation performed by Belarusian banks'.

Page 18. Semen DREISENSHTOK. Mist lifted.

About social insurance of businessmen that do not make legal persons.

Page 18. Svetlana AZAREVICH. Two supremes come to agreement.

United plenary session of the Supreme Court and Supreme Economic Court was held for the first time.

REALTY MARKET

Page 19. While the sun goes up, the market goes down (1). Suburbs more crowded than city (2), and Center is a relative category (3).

Review of springtime trends on the market.

Page 19. Vadim RECHKALOV. Inspection probe.

Public prosecutor's office makes ready for inspection of real estate businesses.

Page 19. Show your licence, mister realtor.

The realty market may well become a half-criminal sphere unless thoroughly selected realtors operate under close control.

Page 19. To stop spinning prices out of thin air.

The first national training course has completed of professional realty appraisers.

BUSINESS WITHOUT BORDERS

Page 20. Striving for good-neighbour relations (1). Outdistanced but still good neighbours (2). Denomination of zloty (3), and Warsaw-Minsk bridge (4).

A selection under the heading of 'Poland — potential partner'.

Editorial: (0172) 32-32-65
Advertising: (0172) 32-10-93

The Editors will readily furnish complete translation of any material in this publication, and topical digests or analytic surveys can be written to special orders.

Газета сверстана на издательском комплексе
фирмы "Micro Express".

Главный редактор Вячеслав ХОДОСОВСКИЙ.